ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ
ਉੱਦਮ

ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ

ਪਾਲਿਸ਼ ਕਰਨਾ

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮ

ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ

ਸਮੱਗਰੀ

Title
ਟਾਈਟਲ
Copy Right

ਕਾਪੀ ਰਾਈਟ
Foreword
ਮੁਖਬੰਧ
Dedication
ਸਮਰਪਣ
Preface
ਮੁਖਬੰਧ
Acknowledgments
ਧੰਨਵਾਦ
Part I - Getting Started
ਭਾਗ I - ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨਾ
1. Finding the Purpose of Your Medical Practice
1. ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਲੱਭਣਾ
2. Identifying Your Unique Selling Point (USP)
2. ਆਪਣੇ ਵਿਲੱਖਣ ਵਿਕਰੀ ਬਿੰਦੂ (USP) ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਾ
3. Creating an Action Plan for Your Medical Practice
3. ਆਪਣੇ ਮੈਡੀਕਲ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ
4. How to Make a Business Plan for Medical Practice?
4. ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?
5. How to Manage Finances of Your Medical Practice?
5. ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਵਿੱਤ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ?
6. How to Select the Legal Structure for Medical Practice?
6. ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚਾ ਕਿਵੇਂ ਚੁਣਨਾ ਹੈ?

7. Licensing, Registration and NABH Requirements for Your Medical
7. ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਲਈ ਲਾਇਸੈਂਸਿੰਗ, ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਅਤੇ NABH ਲੋੜਾਂ Practice
ਅਭਿਆਸ
8. Finalizing the Mission Statement and Vision for Your Medical Practice
8. ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇਣਾ
Part II - Looking at the Big Picture
ਭਾਗ II - ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਨੂੰ ਵੇਖਣਾ
9. Operational Processes, Procedures and Practices
9. ਕਾਰਜਸ਼ੀਲ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸ
10. Insurance Requirements forMedical Practice
10. ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਬੀਮਾ ਲੋੜਾਂ
11. How to Select the Perfect Location for Medical Practice?
11. ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਸੰਪੂਰਨ ਸਥਾਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ?
12. How to Establish Realistic Goals for Your Medical Practice?
12. ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਟੀਚੇ ਕਿਵੇਂ ਸਥਾਪਤ ਕਰੀਏ?
13. Creating Risk Management and Disaster Recovery Plan for the Medical
13. ਮੈਡੀਕਲ ਲਈ ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ

Practice
ਅਭਿਆਸ
14. Medical and Organizational Ethics
14. ਮੈਡੀਕਲ ਅਤੇ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ
15. How to Hire and Select the Best Team for Your Medical Practice?
15. ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਟੀਮ ਕਿਵੇਂ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰੀਏ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਚੁਣੀਏ?
16. How to Create a Compensation Structure for the Medical Practice
16. ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਢਾਂਚਾ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇ
Team?
ਟੀਮ?
Part III - Running a Successful Medical Practice
ਭਾਗ III - ਇੱਕ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਚਲਾਉਣਾ
17. Designing and/or Decorating your Clinic
17. ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਨੂੰ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕਰਨਾ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਸਜਾਉਣਾ
18. Selecting and Purchasing Equipment for Your Medical Practice
18. ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਅਤੇ ਖਰੀਦਦਾਰੀ
19. Launching and Growing with Marketing Strategies
19. ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ
20. How to Create a Strong Online Presence of Your Medical Practice?

20. ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?
21. Creating an Organizational Culture for Your Medical Practice
21. ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਬਣਾਉਣਾ
22. Managing and Growing Your Team of Medical Practitioners
22. ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰਾਂ ਦੀ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਵਾਧਾ
23. Interaction and Communication with the Medical Practice Team
23. ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਟੀਮ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ
Part IV - Creating the Perfect Balance, Maximizing Outcomes & Minimizing
ਭਾਗ IV - ਸੰਪੂਰਨ ਸੰਤੁਲਨ ਬਣਾਉਣਾ, ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਨਾ
Errors
ਗਲਤੀਆਂ
24. How to Maximize Patient Satisfaction?
24. ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ?
25. Adding the Human Factor to Strengthen Doctor-Patient Trust
25. ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮਨੁੱਖੀ ਕਾਰਕ ਨੂੰ ਜੋੜਨਾ
26. How to Avoid Malpractice Lawsuits against Your

Medical Practice?
26. ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿਰੁੱਧ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਬਚੀਏ?
27. Solo Versus Group Medical Practice
27. ਸੋਲੋ ਵਰਸਸ ਗਰੁੱਪ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ
28. Time Management and Work-Life Balance
28. ਸਮਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ
29. Managing Stress and Burnout During the Medical Practice: How to Stay
29. ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਦੌਰਾਨ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਬਰਨਆਉਟ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ: ਕਿਵੇਂ ਰਹਿਣਾ ਹੈ
Happy as a Doctor?
ਡਾਕਟਰ ਵਜੋਂ ਖੁਸ਼ ਹੋ?
30. Learning to Become a Leader
30. ਲੀਡਰ ਬਣਨਾ ਸਿੱਖਣਾ
31. Practicing Mindfulness to Enhance Positivity
31. ਸਕਾਰਾਤਮਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਦਿਮਾਗੀ ਸੋਚ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨਾ
32. Monitoring the Progress of the Medical Practice
32. ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ
33. How to Become a Productive Doctor and Run Medical Practice
33. ਇੱਕ ਉਤਪਾਦਕ ਡਾਕਟਰ ਕਿਵੇਂ ਬਣਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਕਿਵੇਂ ਚਲਾਉਣਾ ਹੈ
Efficiently?
ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ?

34. How to Create a Powerful Brand as a Doctor and for Your Medical
34. ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਵਜੋਂ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮੈਡੀਕਲ ਲਈ ਇੱਕ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਬ੍ਰਾਂਡ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇ
Practice?
ਅਭਿਆਸ?
35. How to Deal with Professional Envy during the Medical Career?
35. ਡਾਕਟਰੀ ਕਰੀਅਰ ਦੌਰਾਨ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਨਜਿੱਠਣਾ ਹੈ?
36. Internal Theft and Pilferage in Medical Practice and How to Prevent
36. ਮੈਡੀਕਲ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਅੰਦਰੂਨੀ ਚੋਰੀ ਅਤੇ ਚੋਰੀ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਰੋਕਿਆ ਜਾਵੇ
Them?
ਉਹ?
Part V - White Coat Diary: Recollections of a Doctor Couple from Their
ਭਾਗ V - ਵ੍ਹਾਈਟ ਕੋਟ ਡਾਇਰੀ: ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਜੋੜੇ ਦੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ
Professional Journey at AIIMS, New Delhi and PGIMER, Chandigarh
ਏਮਜ਼, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ ਅਤੇ ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਵਿਖੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਯਾਤਰਾ
37. Ember in Dusk: My Journey to Becoming a Doctorpreneur
37. ਐਂਬਰ ਇਨ ਡਸਕ: ਡਾਕਟਰਪ੍ਰੇਨਿਓਰ ਬਣਨ ਦੀ ਮੇਰੀ ਯਾਤਰਾ

38. Timeless Wisdom: What I Learned at PGIMER, Chandigarh
38. ਕਾਲ ਰਹਿਤ ਸਿਆਣਪ: ਮੈਂ PGIMER, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਤੋਂ ਕੀ ਸਿੱਖਿਆ
39. An AIIMSONIAN'S Journey into Medical Entrepreneurship and
39. ਇੱਕ ਏਮਸੋਨੀਅਨ ਦੀ ਮੈਡੀਕਲ ਉੱਦਮਤਾ ਵਿੱਚ ਯਾਤਰਾ ਅਤੇ
Lessons Learned
ਸਿੱਖੇ ਸਬਕ
Part VI - COVID-19 Diary: Managing Medical Practice during the COVID-
ਭਾਗ VI - ਕੋਵਿਡ-19 ਡਾਇਰੀ: ਕੋਵਿਡ ਦੌਰਾਨ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ-
19 Pandemic
19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ
40. How to Survive and Manage the Medical Practice during the COVID-
40. ਕੋਵਿਡ ਦੌਰਾਨ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਬਚਣਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨਾ ਹੈ-
19 Crisis?
19 ਸੰਕਟ?
41. How to Reset and Reboot Life During the COVID-19 Pandemic?
41. COVID-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੌਰਾਨ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਰੀਸੈਟ ਅਤੇ ਰੀਬੂਟ ਕਰਨਾ ਹੈ?
42. The Final Words

42. ਅੰਤਿਮ ਸ਼ਬਦ
Part VII - Interesting Facts about Doctors and Medical Practice
ਭਾਗ VII - ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਦਿਲਚਸਪ ਤੱਥ
Interesting Facts about Doctors and Medical Practice
ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਦਿਲਚਸਪ ਤੱਥ
Further Reading
ਹੋਰ ਪੜ੍ਹਨਾ
Video Resources
ਵੀਡੀਓ ਸਰੋਤ
Praise from the Global Medical Pioneers
ਗਲੋਬਲ ਮੈਡੀਕਲ ਪਾਇਨੀਅਰਾਂ ਵੱਲੋਂ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ
about the Author
ਲੇਖਕ ਬਾਰੇ
Photo Gallery
ਫੋਟੋ ਗੈਲਰੀ
Back Cover
ਪਿਛਲਾ ਕਵਰ

ਮੈਪਲ ਪ੍ਰੈਸ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਲਿਮਟਿਡ ਦੀ ਇੱਕ ਛਾਪ

Maple Press Private Limited

ਮੈਪਲ ਪ੍ਰੈੱਸ ਪ੍ਰਾਇਵੇਟ ਲਿਮਿਟੇਡ
sales office A 63, Sector 58, Noida 201 301, U.P., India
ਵਿਕਰੀ ਦਫ਼ਤਰ ਏ 63, ਸੈਕਟਰ 58, ਨੋਇਡਾ 201 301, ਯੂ.ਪੀ., ਭਾਰਤ
phone +91 120 455 3581, 455 3583
ਫ਼ੋਨ +91 120 455 3581, 455 3583
email info@**maple**press.co.in
info@maplepress.co.in 'ਤੇ ਈਮੇਲ ਕਰੋ।
website www.**maplepress**.co.in
ਵੈੱਬਸਾਈਟ www.maplepress.co.in
Entrepreneurship for Doctors: How to Build your Own Successful Medical
ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਮੈਡੀਕਲ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ
Practice ***by*** Dr. Suresh K. Pandey
ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਦੁਆਰਾ ਅਭਿਆਸ
Copyright © Dr. Suresh K. Pandey 2021
ਕਾਪੀਰਾਈਟ © ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ 2021
Dr. Suresh K. Pandey asserts the moral right to be identified as the author of
ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਲੇਖਕ ਵਜੋਂ ਪਛਾਣੇ ਜਾਣ ਦੇ ਨੈਤਿਕ ਅਧਿਕਾਰ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਕਰਦੇ ਹਨ
this book. No reproduction without permission.
ਇਹ ਕਿਤਾਬ। ਬਿਨਾਂ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦੇ ਇਸਦੀ ਕੋਈ ਪ੍ਰਜਨਨ ਨਹੀਂ।
ALL RIGHTS RESERVED. No part of this book may be reproduced or

ਸਾਰੇ ਹੱਕ ਰਾਖਵੇਂ ਹਨ। ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਜਾਂ
transmitted in any form by any means, electronic or mechanical, including
ਕਿਸੇ ਵੀ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਸਾਰਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ, ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਜਾਂ ਮਕੈਨੀਕਲ, ਸਮੇਤ
photocopying and recording, or by any information storage and retrieval
ਫੋਟੋਕਾਪੀ ਅਤੇ ਰਿਕਾਰਡਿੰਗ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਟੋਰੇਜ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦੁਆਰਾ
system, except as may be expressly permitted in writing by the publisher.
ਸਿਸਟਮ, ਸਿਵਾਏ ਉਸ ਦੇ ਜੋ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਕ ਦੁਆਰਾ ਲਿਖਤੀ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੋਵੇ।

Dedicated to

ਸਮਰਪਿਤ

All Doctors, Healthcare Professionals who Fought the War against COVID-
19 Global Pandemic

ਕੋਵਿਡ -19 ਗਲੋਬਲ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਵਿਰੁੱਧ ਜੰਗ ਲੜਨ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ- ਡਾਕਟਰ,

In the fight against the COVID-19 global pandemic, the under-resourced, sleep-deprived heroes - doctors and

health care professionals worked day and night to save the patients. The brave medical army stands strong with

ਕੋਵਿਡ-19 ਗਲੋਬਲ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਵਿਰੁੱਧ ਲੜਾਈ ਵਿੱਚ, ਘੱਟ ਸਰੋਤਾਂ ਵਾਲੇ, ਨੀਂਦ ਤੋਂ ਵਾਂਝੇ ਨਾਇਕਾਂ - ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਦਿਨ ਰਾਤ ਕੰਮ ਕੀਤਾ। ਬਹਾਦਰ ਮੈਡੀਕਲ ਫੌਜ ਮਜ਼ਬੂਤੀ ਨਾਲ ਖੜ੍ਹੀ ਹੈ

masks, sanitizers, thermometers, personal protection equipment,

ਮਾਸਕ, ਸੈਨੀਟਾਈਜ਼ਰ, ਥਰਮਾਮੀਟਰ, ਨਿੱਜੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਕਰਣ,

stethoscopes, oxygen, medications, monitors, and ventilators as their

ਸਟੈਥੋਸਕੋਪ, ਆਕਸੀਜਨ, ਦਵਾਈਆਂ, ਮਾਨੀਟਰ, ਅਤੇ ਵੈਂਟੀਲੇਟਰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ

weapons. Medical researchers are working around the clock against all odds

ਹਥਿਆਰ। ਮੈਡੀਕਲ ਖੋਜਕਰਤਾ ਸਾਰੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਦਿਨ-ਰਾਤ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ

in the hope of the antidote for the disease.

ਬਿਮਾਰੀ ਦੇ ਇਲਾਜ ਦੀ ਉਮੀਦ ਵਿੱਚ।

Foreword

ਮੁਖਬੰਧ

Dr. Richard L. Lindstrom, MD

ਡਾ. ਰਿਚਰਡ ਐਲ. ਲਿੰਡਸਟ੍ਰੋਮ, ਐਮ.ਡੀ.

The challenges inherent in founding, growing or simply sustaining a successful medical practice are significant. This past year these challenges have been magnified by the COVID-19 pandemic. Today, most young doctors who finish medical training join an established medical practice, but a select few still create their own personal private medical practice. The challenges of transitioning from a trainee to a trusted and productive member of an already established medical practice and the medical, ophthalmic and broader community as a whole are not trivial.

ਇੱਕ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸਥਾਪਨਾ, ਵਿਕਾਸ ਜਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਨਿਹਿਤ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਇਹਨਾਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧਾ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਅੱਜ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰ ਜੋ ਡਾਕਟਰੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ,

ਇੱਕ ਸਥਾਪਿਤ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਕੁਝ ਚੋਣਵੇਂ ਅਜੇ ਵੀ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਨਿੱਜੀ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਸਿਖਿਆਰਥੀ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਥਾਪਿਤ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਅਤੇ ਸਮੁੱਚੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਡਾਕਟਰੀ, ਨੇਤਰ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਾਲ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੇ ਇੱਕ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕ ਮੈਂਬਰ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਦੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਮਾਮੂਲੀ ਨਹੀਂ ਹਨ।

Creating, growing and sustaining a medical practice requires careful planning and the application of sound business practices. As an individual’s responsibility in a practice grows, it also requires the exercise of leadership. The skills required for practice management and the exercise of leadership are seldom taught in medical school or during specialty training. They include the careful construction of a Business Plan that should include the practice Mission, Vision and Core Values. This Business Plan should extend for at least five and preferably 10 years. It must be upgraded and extended at least once a year as the internal and external practice environment evolves. I also encourage those I mentor to create a Personal Plan with similar core elements in consultation with their families. Even the seasoned Managing Partner of a well-established practice needs guidance and continuous support.

ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਣਾਉਣ, ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣ ਲਈ

ਸਾਵਧਾਨੀ ਨਾਲ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਅਤੇ ਚੰਗੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਵਧਦੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਕਸਰਤ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਭਿਆਸ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਕਸਰਤ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਹੁਨਰ ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਿਖਲਾਈ ਦੌਰਾਨ ਘੱਟ ਹੀ ਸਿਖਾਏ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦਾ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਨਿਰਮਾਣ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਅਭਿਆਸ ਮਿਸ਼ਨ, ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਪੰਜ ਅਤੇ ਤਰਜੀਹੀ ਤੌਰ 'ਤੇ 10 ਸਾਲਾਂ ਲਈ ਵਧਾਈ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਇੱਕ ਵਾਰ ਅਪਗ੍ਰੇਡ ਅਤੇ ਵਧਾਇਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਅੰਦਰੂਨੀ ਅਤੇ ਬਾਹਰੀ ਅਭਿਆਸ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿਕਸਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੈਂ ਸਲਾਹ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਨਾਲ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਕਰਕੇ ਸਮਾਨ ਮੁੱਖ ਤੱਤਾਂ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ। ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਥਾਪਿਤ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਸਾਥੀ ਨੂੰ ਵੀ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਅਤੇ ਨਿਰੰਤਰ ਸਹਾਇਤਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Dr. Suresh K. Pandey, a seasoned veteran with decades of practice management experience, has recognized this need and created a comprehensive guide in his book : *Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice.* In this book, the reader will find valuable information that will allow them to make good practice and personal decisions with confidence. This book is a valuable source for the seasoned practice leader, a mid-career

professional being asked to assume increased practice management responsibility, as well as the trainee looking at their first practice. It is a book that will be consulted frequently as we all attempt to create a balanced joyful personal life while serving our communities with a successful sustainable medical practice.

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ, ਜੋ ਕਿ ਦਹਾਕਿਆਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦੇ ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਹਨ, ਨੇ ਇਸ ਲੋੜ ਨੂੰ ਪਛਾਣਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਕਿਤਾਬ: ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਆਪਕ ਗਾਈਡ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ, ਪਾਠਕ ਨੂੰ ਕੀਮਤੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮਿਲੇਗੀ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਚੰਗੇ ਅਭਿਆਸ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦੇਵੇਗੀ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲੀਡਰ, ਇੱਕ ਮੱਧ-ਕੈਰੀਅਰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਲਈ ਇੱਕ ਕੀਮਤੀ ਸਰੋਤ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਦੀ ਵਧੀ ਹੋਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਆਪਣੀ ਪਹਿਲੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਦੇਖ ਰਹੇ ਸਿਖਿਆਰਥੀ ਲਈ। ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਕਿਤਾਬ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਅਕਸਰ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਇੱਕ ਸਫਲ ਟਿਕਾਊ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਭਾਈਚਾਰਿਆਂ ਦੀ ਸੇਵਾ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਇੱਕ ਸੰਤੁਲਿਤ ਅਨੰਦਮਈ ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

- Dr. Richard L. Lindstrom, MD

- ਡਾ. ਰਿਚਰਡ ਐਲ. ਲਿੰਡਸਟ੍ਰੋਮ, ਐਮ.ਡੀ.

Founder and Attending Surgeon,

ਸੰਸਥਾਪਕ ਅਤੇ ਹਾਜ਼ਰ ਸਰਜਨ,

Minnesota Eye Consultants, MN, USA,

ਮਿਨੀਸੋਟਾ ਆਈ ਕੰਸਲਟੈਂਟਸ, ਐਮਐਨ, ਯੂਐਸਏ,

Board of Directors, Unifeye Vision Partners, Dallas, Texas, USA,

ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਰਡ, ਯੂਨੀਫਾਈ ਵਿਜ਼ਨ ਪਾਰਟਨਰਜ਼, ਡੱਲਾਸ, ਟੈਕਸਾਸ, ਅਮਰੀਕਾ,

Adjunct Professor Emeritus, University of Minnesota Department of

ਸਹਾਇਕ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਐਮਰੀਟਸ, ਮਿਨੀਸੋਟਾ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿਭਾਗ

Ophthalmology, Minnesota, MN, USA,

ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ, ਮਿਨੀਸੋਟਾ, ਐਮਐਨ, ਅਮਰੀਕਾ,

Visiting professor, UC Irvine Gavin Herbert Eye Institute,Irvine, CA, USA,

ਵਿਜ਼ਿਟਿੰਗ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ, ਯੂਸੀ ਇਰਵਿਨ ਗੈਵਿਨ ਹਰਬਰਟ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਇਰਵਿਨ, ਸੀਏ, ਯੂਐਸਏ,

Global Medical Editor: Ocular Surgery News, USA.

ਗਲੋਬਲ ਮੈਡੀਕਲ ਸੰਪਾਦਕ: ਓਕੂਲਰ ਸਰਜਰੀ ਨਿਊਜ਼, ਯੂਐਸਏ।

Padma Shri Professor (Dr.) Amod Gupta

ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ (ਡਾ.) ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ

Very often the doctors and other medical personnel make a major difference between life and death. Never before in the history has the role of doctors and health care workers been in so much limelight as in the present times of the ongoing COVID-19 global pandemic. Ask someone who survived a major accident, how the doctors were able to save him/her by offering immediate treatment. There are countless such stories of how health care workers saved the lives or transformed the lives of their patients. Healing the unwell not only requires the skills of a doctor but they need to approach their patients with care, compassion, competence and commitment.

ਅਕਸਰ ਡਾਕਟਰ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮੈਡੀਕਲ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਅਤੇ ਮੌਤ ਵਿਚਕਾਰ ਵੱਡਾ ਫ਼ਰਕ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਤਿਹਾਸ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੇ ਵੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਇੰਨੀ ਸੁਰਖੀਆਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਰਹੀ ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਮੌਜੂਦਾ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਚੱਲ ਰਹੀ COVID-19 ਗਲੋਬਲ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੱਡੇ ਹਾਦਸੇ ਤੋਂ ਬਚੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਡਾਕਟਰ ਤੁਰੰਤ ਇਲਾਜ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਕੇ ਉਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਚਾ ਸਕੇ। ਅਜਿਹੀਆਂ ਅਣਗਿਣਤ ਕਹਾਣੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੇ ਜਾਨਾਂ ਬਚਾਈਆਂ

ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀਆਂ ਬਦਲ ਦਿੱਤੀਆਂ। ਬਿਮਾਰਾਂ ਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਲਈ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਹੁਨਰ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਦੇਖਭਾਲ, ਹਮਦਰਦੀ, ਯੋਗਤਾ ਅਤੇ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice? is an excellent treatise written by one of my former students, Dr. Suresh K. Pandey, who has shared a road-map to build an ethical medical practice. The right diagnosis and treatment can only be reached through effective communication between the patient and the doctor. If the doctors fail to listen to the problems of their patient, or fail to diagnose or unable to intervene timely, it can result in grave health consequences for the patient. When patients feel they are being heard, they can form a positive and strong connection with their physician. This enables the doctors to heal them quickly. The patient-physician relationship plays a major role in the process of healing.

"ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?" ਮੇਰੇ ਇੱਕ ਸਾਬਕਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀ, ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਦੁਆਰਾ ਲਿਖਿਆ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਗ੍ਰੰਥ ਹੈ, ਜਿਸਨੇ ਇੱਕ ਨੈਤਿਕ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਰੋਡ-ਮੈਪ ਸਾਂਝਾ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਨਿਦਾਨ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਸਿਰਫ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ ਵਿਚਕਾਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਦੁਆਰਾ ਹੀ

ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਡਾਕਟਰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਨਿਦਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਦਖਲ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਲਈ ਗੰਭੀਰ ਸਿਹਤ ਨਤੀਜੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸੁਣੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਡਾਕਟਰ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਬੰਧ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਠੀਕ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਮਰੀਜ਼-ਡਾਕਟਰ ਦਾ ਰਿਸ਼ਤਾ ਇਲਾਜ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦਾ ਹੈ।

We need doctors, who are not just skilled at what they do, but who also have empathy and compassion for their patients. This is what aspiring doctors and health professionals must keep in mind. While there is an urgent need to instill these values in the doctors-in training, unfortunately not much attention is paid in the curriculum of the medical courses. Moreover, having graduated and not finding any remunerative job openings, they suddenly find themselves at a dead end. The only option they have is to start on their own. However, no medical school in the world prepares them to start their own medical practice. There are a million questions in their mind how to go about setting up an ethical yet remunerative practice. Dr Suresh K. Pandey, himself a highly successful medical entrepreneur with

decades of experience shares in this unique resource secrets of setting up a successful medical practice. This is a must-read book for all the new and not-so-new medical graduates who ever dream of setting up their own practice.

ਸਾਨੂੰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਜੋ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਹੀ ਨਿਪੁੰਨ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਸਗੋਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਵੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਚਾਹਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਨੂੰ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਤੁਰੰਤ ਲੋੜ ਹੈ, ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ ਮੈਡੀਕਲ ਕੋਰਸਾਂ ਦੇ ਪਾਠਕ੍ਰਮ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤਾ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਅਤੇ ਕੋਈ ਵੀ ਮਿਹਨਤਾਨਾ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਨੌਕਰੀ ਨਾ ਮਿਲਣ ਕਰਕੇ, ਉਹ ਅਚਾਨਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮੁਰਦਾ ਹਾਲਤ ਵਿੱਚ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਵਿਕਲਪ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਦੁਨੀਆ ਦਾ ਕੋਈ ਵੀ ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਲੱਖਾਂ ਸਵਾਲ ਹਨ ਕਿ ਇੱਕ ਨੈਤਿਕ ਪਰ ਮਿਹਨਤਾਨਾ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਅਭਿਆਸ ਕਿਵੇਂ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ, ਜੋ ਕਿ ਖੁਦ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਸਫਲ ਮੈਡੀਕਲ ਉੱਦਮੀ ਹਨ, ਇੱਕ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਇਸ ਵਿਲੱਖਣ ਸਰੋਤ ਰਾਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਸਾਂਝੇ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਨਵੇਂ ਅਤੇ ਨਾ-ਨਵੇਂ ਮੈਡੀਕਲ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਪੜ੍ਹਨਯੋਗ ਕਿਤਾਬ ਹੈ ਜੋ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੀ ਅਭਿਆਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਸੁਪਨਾ ਦੇਖਦੇ ਹਨ।

- Professor (Dr.) Amod Gupta (Awarded Padma

Shri by

- ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ (ਡਾ.) ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ (ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਨਾਲ ਸਨਮਾਨਿਤ)

the President of India)

ਭਾਰਤ ਦੇ ਰਾਸ਼ਟਰਪਤੀ)

Professor Emeritus Ophthalmology, Former Dean, Former Chief

ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਐਮਰੀਟਸ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ, ਸਾਬਕਾ ਡੀਨ, ਸਾਬਕਾ ਚੀਫ਼

Advanced Eye Centre, Post Graduate Institute of Medical Education and

ਐਡਵਾਂਸਡ ਆਈ ਸੈਂਟਰ, ਪੋਸਟ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਐਜੂਕੇਸ਼ਨ ਅਤੇ

Research (PGIMER),

ਖੋਜ (PGIMER),

Chandigarh, India.

ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ, ਭਾਰਤ।

Padma Shri Professor (Dr.) Gullapalli N. Rao

ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ (ਡਾ.) ਗੁਲਾਪੱਲੀ ਐਨ. ਰਾਓ

Health care is one of the most essential requirements for the prosperity of any nation and physicians (doctors) are expected to provide leadership in this field. Several factors go into the making of a “Doctor”. I believe that an optimal balance of **Hand** (dexterity as in surgical techniques), **Head** (knowledge of the disease, diagnosis and treatment) and **Heart** (right degree of empathy for the suffering of the individual seeking care) is fundamental to making a doctor.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਿਸੇ ਵੀ ਦੇਸ਼ ਦੀ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ (ਡਾਕਟਰਾਂ) ਤੋਂ ਇਸ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਅਗਵਾਈ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ "ਡਾਕਟਰ" ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਕਈ ਕਾਰਕ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮੇਰਾ ਮੰਨਣਾ ਹੈ ਕਿ ਹੱਥ (ਸਰਜੀਕਲ ਤਕਨੀਕਾਂ ਵਾਂਗ ਨਿਪੁੰਨਤਾ), ਸਿਰ (ਬਿਮਾਰੀ ਦਾ ਗਿਆਨ, ਨਿਦਾਨ ਅਤੇ ਇਲਾਜ) ਅਤੇ ਦਿਲ (ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਦੁੱਖ ਲਈ ਸਹੀ ਡਿਗਰੀ ਹਮਦਰਦੀ) ਦਾ ਇੱਕ ਅਨੁਕੂਲ ਸੰਤੁਲਨ ਡਾਕਟਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਬੁਨਿਆਦੀ ਹੈ।

While knowledge and dexterity may be taken over in varying degree by technological tools, the “Caring” will remain with the physicians. I feel that the success of a doctor in future depends upon how

“Caring” that person is. The **Affability, Availability** and only then **Ability** become integral requirements for success in medical practice.

ਭਾਵੇਂ ਤਕਨੀਕੀ ਸਾਧਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਗਿਆਨ ਅਤੇ ਨਿਪੁੰਨਤਾ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੱਦ ਤੱਕ ਆਪਣੇ ਕਬਜ਼ੇ ਵਿੱਚ ਲੈ ਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ "ਦੇਖਭਾਲ" ਡਾਕਟਰਾਂ ਕੋਲ ਹੀ ਰਹੇਗੀ। ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿੰਨਾ "ਦੇਖਭਾਲ" ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮਿਲਣਸਾਰਤਾ, ਉਪਲਬਧਤਾ ਅਤੇ ਕੇਵਲ ਤਦ ਹੀ ਯੋਗਤਾ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਅਨਿੱਖੜਵੀਂ ਲੋੜਾਂ ਬਣ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

We are also in a uniquely privileged situation as our profession offers the best opportunity to combine “doing well” with “doing good”. How well one can combine this becomes an index of the success as an entrepreneur. Those who can succeed in balancing the two can contribute towards creating a positive image for the profession as true healers, and clearing the clouds of the negative image of the profession as only “money minded”. True entrepreneurship is in building a positive image and in regaining the lost respect for our profession. I end with this popular adage “Go out into the world and do well, but more importantly, go out into the world and do good”.

ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਵਿਲੱਖਣ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਅਧਿਕਾਰ ਵਾਲੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਵੀ ਹਾਂ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਡਾ ਪੇਸ਼ਾ "ਚੰਗਾ ਕਰਨ" ਨੂੰ "ਚੰਗਾ ਕਰਨ" ਨਾਲ ਜੋੜਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ

ਮੌਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕੋਈ ਇਸਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜੋੜ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਇੱਕ ਉੱਦਮੀ ਵਜੋਂ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸੂਚਕ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜੋ ਲੋਕ ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਸੰਤੁਲਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਪੇਸ਼ੇ ਲਈ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਕਸ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਸੱਚੇ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਜੋਂ, ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇ ਦੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਅਕਸ ਦੇ ਬੱਦਲਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ "ਪੈਸੇ ਵਾਲੇ" ਵਜੋਂ ਸਾਫ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਸੱਚੀ ਉੱਦਮਤਾ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਕਸ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇ ਲਈ ਗੁਆਚੇ ਹੋਏ ਸਤਿਕਾਰ ਨੂੰ ਮੁੜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਸ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਕਹਾਵਤ ਨਾਲ ਸਮਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ "ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜਾਓ ਅਤੇ ਚੰਗਾ ਕਰੋ, ਪਰ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਜਾਓ ਅਤੇ ਚੰਗਾ ਕਰੋ"।

I *congratulate* Dr. Suresh K Pandey for undertaking this important project – *Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice?* The book has important details on diverse topics, which are not covered in the medical college curriculum, and provides a roadmap for doctors.

ਮੈਂ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਨੂੰ ਇਸ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ - ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ? - ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਵਧਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਵਿਭਿੰਨ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵੇਰਵੇ ਹਨ, ਜੋ ਕਿ ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ ਦੇ ਪਾਠਕ੍ਰਮ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਰੋਡਮੈਪ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ।

- Padma Shri Professor (Dr.) Gullapalli N. Rao

- ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ (ਡਾ.) ਗੁਲਾਪੱਲੀ ਐਨ. ਰਾਓ

Dip. American Boards, FACS, FRCS, FNAMS, DSc, MD

ਡਿਪ. ਅਮਰੀਕਨ ਬੋਰਡ, FACS, FRCS, FNAMS, DSc, MD

Founder-Chair, L. V. Prasad Eye Institute, Hyderabad, India

ਸੰਸਥਾਪਕ-ਚੇਅਰਪਰਸਨ, ਐਲ. ਵੀ. ਪ੍ਰਸਾਦ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਹੈਦਰਾਬਾਦ, ਭਾਰਤ

Padma Shri Dr. V. Mohan

ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਡਾ. ਵੀ. ਮੋਹਨ

Doctors serve as the backbone of any society as we all have witnessed during the ongoing COVID-19 pandemic era. Unfortunately, the doctor-patient relationship which was very sacred in the past, is radically changing. Meanwhile, the medical field has also been transforming itself with modernization and use of technology. Doctors and health care

professionals ensure that people are healthy and strong so that they can make a meaningful contribution to the progress of the country. Doctors also play a major role in building up a positive image of the nation as a whole. The healthier the people are, the stronger is the nation. Doctors, therefore, carry a huge responsibility on their shoulders.

ਡਾਕਟਰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮਾਜ ਦੀ ਰੀੜ੍ਹ ਦੀ ਹੱਡੀ ਵਜੋਂ ਸੇਵਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਚੱਲ ਰਹੇ ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੇ ਦੌਰ ਦੌਰਾਨ ਦੇਖਿਆ ਹੈ। ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਦਾ ਰਿਸ਼ਤਾ ਜੋ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਬਹੁਤ ਪਵਿੱਤਰ ਸੀ, ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬਦਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਸ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਡੀਕਲ ਖੇਤਰ ਵੀ ਆਧੁਨਿਕੀਕਰਨ ਅਤੇ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਦਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਡਾਕਟਰ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਲੋਕ ਸਿਹਤਮੰਦ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੋਣ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਦੇਸ਼ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਸਾਰਥਕ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾ ਸਕਣ। ਡਾਕਟਰ ਸਮੁੱਚੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੇਸ਼ ਦੀ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਵੱਡੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਲੋਕ ਜਿੰਨੇ ਸਿਹਤਮੰਦ ਹੋਣਗੇ, ਦੇਸ਼ ਓਨਾ ਹੀ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਲਈ, ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਮੋਢਿਆਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੈ।

Medical entrepreneurship is rarely taught in the medical college curriculum. Hence, most young doctors find it difficult to start an ethical, yet profitable medical practice. With rising concerns over the problems faced by an overburdened public health care system the role of medical entrepreneurship in

developing an affordable private health system which offers excellent quality and yet is within the reach of most people is becoming a necessity. Like any other entrepreneur, a medical entrepreneur also faces many problems in establishing an institution. These include financial, technical and bureaucratic hurdles. Abiding by Corporate and Government regulation and competition from giant health corporations are among other challenges faced by them.

ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ ਦੇ ਪਾਠਕ੍ਰਮ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਉੱਦਮਤਾ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੀ ਸਿਖਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨੈਤਿਕ, ਪਰ ਲਾਭਦਾਇਕ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਬੋਝ ਵਾਲੀ ਜਨਤਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ਵਧਦੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਇੱਕ ਕਿਫਾਇਤੀ ਨਿੱਜੀ ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਉੱਦਮਤਾ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਜੋ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਗੁਣਵੱਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਫਿਰ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਪਹੁੰਚ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਇੱਕ ਜ਼ਰੂਰਤ ਬਣਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਉੱਦਮੀ ਵਾਂਗ, ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਉੱਦਮੀ ਨੂੰ ਵੀ ਇੱਕ ਸੰਸਥਾ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿੱਤੀ, ਤਕਨੀਕੀ ਅਤੇ ਨੌਕਰਸ਼ਾਹੀ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਅਤੇ ਸਰਕਾਰੀ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਾਲ ਸਿਹਤ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨਾਂ ਤੋਂ ਮੁਕਾਬਲਾ ਉਹਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਹੋਰ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ।

I congratulate Dr. Suresh K. Pandey for writing this

excellent book -*Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice?* The author shares valuable pearls of wisdom to establish an ethical medical practice in this book. Dr. Pandey also elaborates several important points how to start and establish medical practice, how to enhance patient satisfaction, how to build a brand and how to minimize medical errors by following the checklist system.

ਮੈਂ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਨੂੰ ਇਸ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਿਤਾਬ - ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ? ਲਿਖਣ ਲਈ ਵਧਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਲੇਖਕ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨੈਤਿਕ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਕੀਮਤੀ ਮੋਤੀ ਸਾਂਝੇ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਡਾ. ਪਾਂਡੇ ਕਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨੁਕਤਿਆਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨੀ ਹੈ, ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾਉਣੀ ਹੈ, ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ ਅਤੇ ਚੈੱਕਲਿਸਟ ਸਿਸਟਮ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਕੇ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਘੱਟ ਕਰਨਾ ਹੈ।

I am sure this book will be extremely helpful to all young doctors and entrepreneurs who want to start a medical practice, clinic or hospital and I wish Dr. Suresh K. Pandey all success.

ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਉੱਦਮੀਆਂ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮਦਦਗਾਰ ਹੋਵੇਗੀ ਜੋ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ,

ਕਲੀਨਿਕ ਜਾਂ ਹਸਪਤਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਮੈਂ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕਾਮਨਾ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।

- Padma Shri Dr. V. Mohan

- ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਡਾ. ਵੀ. ਮੋਹਨ

Chairman and Chief of Diabetology,

ਡਾਇਬਟੋਲੋਜੀ ਦੇ ਚੇਅਰਮੈਨ ਅਤੇ ਮੁਖੀ,

Dr. Mohan's Diabetes Specialities Centre,

ਡਾ. ਮੋਹਨ ਦਾ ਡਾਇਬਟੀਜ਼ ਸਪੈਸ਼ਲਿਟੀਜ਼ ਸੈਂਟਰ,

Chennai, India.

ਚੇਨਈ, ਭਾਰਤ।

Preface

ਮੁਖਬੰਧ

The practice of medicine is one of the oldest professions in the history of mankind. However, like all other fields, the medical field has also seen tremendous change in the last century. Yet, at the very core, medicine is not just a science but an art as well. The best of technologies cannot downplay the role of care, compassion, comfort and communication. With rapid advances in medical

science, we have been able to control many dreaded diseases and find newer treatments that have resulted in a much longer life expectancy than the earlier decades. At the same time, this has also resulted in higher expectations of medical science. With increasingly expensive health care, we have now reached a stage where patients find it difficult to accept the adverse outcome.

ਡਾਕਟਰੀ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਮਨੁੱਖਜਾਤੀ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਪੁਰਾਣੇ ਪੇਸ਼ਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਹੋਰ ਸਾਰੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਾਂਗ, ਡਾਕਟਰੀ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਪਿਛਲੀ ਸਦੀ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਬਦਲਾਅ ਆਇਆ ਹੈ। ਫਿਰ ਵੀ, ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਦਵਾਈ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵਿਗਿਆਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਇੱਕ ਕਲਾ ਵੀ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਕਨਾਲੋਜੀਆਂ ਦੇਖਭਾਲ, ਹਮਦਰਦੀ, ਆਰਾਮ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨੂੰ ਘੱਟ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ। ਡਾਕਟਰੀ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਨਾਲ, ਅਸੀਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਭਿਆਨਕ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਇਲਾਜ ਲੱਭਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਏ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਪਿਛਲੇ ਦਹਾਕਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਮਰ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੋਈ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਨਾਲ ਹੀ, ਇਸ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਡਾਕਟਰੀ ਵਿਗਿਆਨ ਦੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਵੀ ਵਧੀਆਂ ਹਨ। ਵਧਦੀ ਮਹਿੰਗੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਦੇ ਨਾਲ, ਅਸੀਂ ਹੁਣ ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਗਏ ਹਾਂ ਜਿੱਥੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮਾੜੇ ਨਤੀਜੇ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।

What are the qualities of a successful medical practitioner? A successful medical practitioner is one who is attentive, analytical, brave, calm, cooperative,

creative, decisive, energetic, ethical, friendly, gracious, humorous, investigative, knowledgeable, mature, nurturing, observant, passionate, responsible, reassuring, selfless, skillful, trustworthy, vigilant and wise. Being a doctor, an important part of the healthcare profession, still remains one of the noblest and gratifying duty to perform. Despite rising overhead costs, decreasing reimbursements, increasing debt of young doctors, and working long hours, more and more medical aspirants appear for the medical colleges' entrance examinations in record numbers. Medical colleges in India produces the largest number of allopathic doctors in the world. Unfortunately, most of medical students and doctors are not taught or prepared for entrepreneurship in the field of medicine while pursuing medical training.

ਇੱਕ ਸਫਲ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਦੇ ਗੁਣ ਕੀ ਹਨ? ਇੱਕ ਸਫਲ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਵਾਲਾ, ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣਾਤਮਕ, ਬਹਾਦਰ, ਸ਼ਾਂਤ, ਸਹਿਯੋਗੀ, ਰਚਨਾਤਮਕ, ਨਿਰਣਾਇਕ, ਊਰਜਾਵਾਨ, ਨੈਤਿਕ, ਦੋਸਤਾਨਾ, ਦਿਆਲੂ, ਹਾਸੇ-ਮਜ਼ਾਕ ਵਾਲਾ, ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਵਾਲਾ, ਗਿਆਨਵਾਨ, ਪਰਿਪੱਕ, ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ ਕਰਨ ਵਾਲਾ, ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਵਾਲਾ, ਭਾਵੁਕ, ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ, ਭਰੋਸਾ ਦੇਣ ਵਾਲਾ, ਨਿਰਸਵਾਰਥ, ਹੁਨਰਮੰਦ, ਭਰੋਸੇਮੰਦ, ਚੌਕਸ ਅਤੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਹੋਣਾ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇ ਦਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸਾ, ਅਜੇ ਵੀ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਤਮ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀਜਨਕ ਫਰਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਵੱਧ ਰਹੇ ਓਵਰਹੈੱਡ ਖਰਚਿਆਂ, ਘਟਦੀ ਅਦਾਇਗੀ, ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਵਧਦੇ ਕਰਜ਼ੇ ਅਤੇ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਵੱਧ ਤੋਂ

ਵੱਧ ਡਾਕਟਰੀ ਚਾਹਵਾਨ ਰਿਕਾਰਡ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜਾਂ ਦੀਆਂ ਦਾਖਲਾ ਪ੍ਰੀਖਿਆਵਾਂ ਲਈ ਹਾਜ਼ਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਐਲੋਪੈਥਿਕ ਡਾਕਟਰ ਪੈਦਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ ਸਿਖਲਾਈ ਲੈਂਦੇ ਸਮੇਂ ਦਵਾਈ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਉੱਦਮਤਾ ਲਈ ਨਹੀਂ ਸਿਖਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਜਾਂ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ।

Most of doctors after completing specialization or super-specialization are unable to find a suitable job to optimally utilize their clinico-surgical skills. For them setting a medical practice remains one of the important option. Setting up the medical practice is challenging yet an incredibly rewarding endeavor and a goal that many young doctors aim for after completing the training. It’s also one of the most challenging tasks you’ll face as a practitioner ranging from business logistics to financial planning. Indeed, starting your medical practice is not an easy task. From securing finances, finding the right location for purchasing equipment and marketing and image building of your medical practice – there is a lot that has to be done. It can become overwhelming, especially if you don’t have a business background. No matter how outstanding a medical practitioner you are, some leadership, as well as business skills, are required to run your individual medical practice

successfully. Fortunately, these are the skills that you can learn and even seek help on.

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਡਾਕਟਰ ਸਪੈਸ਼ਲਾਈਜ਼ੇਸ਼ਨ ਜਾਂ ਸੁਪਰ-ਸਪੈਸ਼ਲਾਈਜ਼ੇਸ਼ਨ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕੋ-ਸਰਜੀਕਲ ਹੁਨਰਾਂ ਦੀ ਸਰਵੋਤਮ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਲਈ ਢੁਕਵੀਂ ਨੌਕਰੀ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਪਾਉਂਦੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਕਲਪ ਬਣਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਹੈ ਪਰ ਇੱਕ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ਼ਯੋਗ ਤੌਰ 'ਤੇ ਫਲਦਾਇਕ ਯਤਨ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰ ਸਿਖਲਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਟੀਚਾ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਇੱਕ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਭ ਤੋਂ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਲੌਜਿਸਟਿਕਸ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਵਿੱਤੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਤੱਕ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਦਰਅਸਲ, ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਕੋਈ ਆਸਾਨ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਵਿੱਤ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ, ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਸਹੀ ਸਥਾਨ ਲੱਭਣ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਚਿੱਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ - ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਪਿਛੋਕੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਵੀ ਵਧੀਆ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਹੋ, ਕੁਝ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ, ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਹੁਨਰ, ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ। ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਇਹ ਉਹ ਹੁਨਰ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਮਦਦ ਵੀ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Just as with any other business, your medical practice business must initiate with the planning stage. Determining what you want, what you need,

and achieving it are the first things you have to figure out. Though it requires plenty of work, it is equally rewarding. It not only generates financial rewards but also offers you unique opportunities to grow professionally and personally. It is always best to work at a medical institution to determine the demands, efforts and tactics required to run a medical practice. You must keep in mind that starting and establishing your own medical practice will take time. You must be patient and avoid making hasty decisions as this could lead to mistakes and losses. Furthermore, you would also be required to seek expert help from successful practitioners, financial advisors, business consultants, real estate agents, architects, lawyers and more. They would be able to give you expert advice on how to effectively move forward in the right direction while at the same protecting yourself, your business, your staff and your patients.

ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਾਂਗ, ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਦੇ ਪੜਾਅ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਸ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮਿਹਨਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਇਹ ਬਰਾਬਰ ਫਲਦਾਇਕ ਹੈ। ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਵਿੱਤੀ ਇਨਾਮ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਬਲਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ

'ਤੇ ਵਧਣ ਦੇ ਵਿਲੱਖਣ ਮੌਕੇ ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ, ਯਤਨਾਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸੰਸਥਾ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਲੱਗੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਧੀਰਜ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਵਿੱਚ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰਾਂ, ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ, ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ, ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਏਜੰਟਾਂ, ਆਰਕੀਟੈਕਟ, ਵਕੀਲਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰਾਂ ਤੋਂ ਮਾਹਰ ਮਦਦ ਲੈਣ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ, ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ, ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਅੱਗੇ ਵਧਣਾ ਹੈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਮਾਹਰ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਗੇ।

COVID-19 pandemic had highlighted the importance of hygiene, health, hospitals, healthcare practitioner, and health budget. With the COVID-19 contagion raging *across the country, India's public health sector has been pushed to firefight an unprecedented health crisis.* The COVID-19 outbreak has pushed India's healthcare sector into intensive care unit (ICU). Infrastructural inadequacies, shortage of human resources, lack of adequate funding and huge interstate and inter-regional variations in the availability of health services have been the major impediments in India's COVID-19-containment strategy. In developing

countries like India, a sub-optimal doctor-population ratio (the doctor-population ratio in India is 1:1456 against the WHO recommendation of 1:1000) and the general awareness about health and diseases is low in villages where the country's 70 percent population resides. The health facilities at the Govt.-run hospitals are grossly inadequate for our huge population and these Govt.-run hospitals may not provide recent/cutting-edge technologies. The total net government spending on healthcare was $ 36 billion or 1.23 % of its GDP in 2019-20. In 2021, the public spend in healthcare needs to increase from the current 1.2 percent to at least 2.5 percent of GDP in the next 3 years due to challenges posed by COVID-19 pandemic. Corporate health care facilities available in the metro-cities of country may be expensive for general public without any medical insurance cover. In such a scenario, the medical facilities are largely provided by private doctors and private nursing homes and the private sector consists of 58% of the hospitals in the country, 29% of beds in hospitals, and 81% of doctors. However, the increasing costs of healthcare services, communication gap between doctors and patients, and almost provocative media coverage has caused a

lot of mistrust in the general population against doctors. In this background, doctors find it difficult to run their individual medical practice, satisfy their patients, avoid trouble and also lead happy lives themselves.

ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨੇ ਸਫਾਈ, ਸਿਹਤ, ਹਸਪਤਾਲਾਂ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਬਜਟ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਦੇਸ਼ ਭਰ ਵਿੱਚ ਕੋਵਿਡ-19 ਦੇ ਫੈਲਣ ਨਾਲ, ਭਾਰਤ ਦੇ ਜਨਤਕ ਸਿਹਤ ਖੇਤਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਬੇਮਿਸਾਲ ਸਿਹਤ ਸੰਕਟ ਨਾਲ ਲੜਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਕੋਵਿਡ-19 ਦੇ ਪ੍ਰਕੋਪ ਨੇ ਭਾਰਤ ਦੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਖੇਤਰ ਨੂੰ ਇੰਟੈਂਸਿਵ ਕੇਅਰ ਯੂਨਿਟ (ICU) ਵਿੱਚ ਧੱਕ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਬੁਨਿਆਦੀ ਢਾਂਚੇ ਦੀਆਂ ਕਮੀਆਂ, ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੋਤਾਂ ਦੀ ਘਾਟ, ਢੁਕਵੇਂ ਫੰਡਾਂ ਦੀ ਘਾਟ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਉਪਲਬਧਤਾ ਵਿੱਚ ਵੱਡੇ ਅੰਤਰਰਾਜੀ ਅਤੇ ਅੰਤਰ-ਖੇਤਰੀ ਭਿੰਨਤਾਵਾਂ ਭਾਰਤ ਦੀ COVID-19-ਰੋਕੂ ਰਣਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਮੁੱਖ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਰਹੀਆਂ ਹਨ। ਭਾਰਤ ਵਰਗੇ ਵਿਕਾਸਸ਼ੀਲ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ, ਡਾਕਟਰ-ਜਨਸੰਖਿਆ ਅਨੁਪਾਤ (ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰ-ਜਨਸੰਖਿਆ ਅਨੁਪਾਤ 1:1000 ਦੀ WHO ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ 1:1456 ਹੈ) ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਬਾਰੇ ਆਮ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪਿੰਡਾਂ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਦੇਸ਼ ਦੀ 70 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਆਬਾਦੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ। ਸਰਕਾਰੀ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸਿਹਤ ਸਹੂਲਤਾਂ ਸਾਡੀ ਵੱਡੀ ਆਬਾਦੀ ਲਈ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਕਾਫ਼ੀ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਸਰਕਾਰੀ ਹਸਪਤਾਲ ਹਾਲੀਆ/ਆਧੁਨਿਕ ਤਕਨਾਲੋਜੀਆਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। 2019-20 ਵਿੱਚ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ 'ਤੇ ਕੁੱਲ ਸਰਕਾਰੀ ਖਰਚ 36 ਬਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਜਾਂ ਇਸਦੇ ਜੀਡੀਪੀ ਦਾ 1.23% ਸੀ। 2021 ਵਿੱਚ, ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਜਨਤਕ ਖਰਚ ਨੂੰ ਅਗਲੇ 3 ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦਾ 1.2 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਤੋਂ ਵਧਾ ਕੇ ਜੀਡੀਪੀ ਦੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 2.5 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ

ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਦੇਸ਼ ਦੇ ਮਹਾਨਗਰਾਂ ਵਿੱਚ ਉਪਲਬਧ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤਾਂ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਡਾਕਟਰੀ ਬੀਮਾ ਕਵਰ ਦੇ ਮਹਿੰਗੀਆਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਡਾਕਟਰੀ ਸਹੂਲਤਾਂ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਿੱਜੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਨਰਸਿੰਗ ਹੋਮਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਦੇਸ਼ ਦੇ 58% ਹਸਪਤਾਲ, ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਵਿੱਚ 29% ਬਿਸਤਰੇ ਅਤੇ 81% ਡਾਕਟਰ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀਆਂ ਵਧਦੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ, ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸੰਚਾਰ ਪਾੜੇ, ਅਤੇ ਲਗਭਗ ਭੜਕਾਊ ਮੀਡੀਆ ਕਵਰੇਜ ਨੇ ਆਮ ਜਨਤਾ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੈਦਾ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਇਸ ਪਿਛੋਕੜ ਵਿੱਚ, ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਚਲਾਉਣਾ, ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਕਰਨਾ, ਮੁਸੀਬਤਾਂ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਅਤੇ ਖੁਦ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀਉਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਲੱਗਦਾ ਹੈ।

In recent years, the doctor-patient relationship has come under a lot of strain all over the world. Part of it is due to a generalized sociocultural change, with more consumerism, increasing expectations from medical professionals and an inability to accept adverse outcomes. Of course, there are many problems and potential solutions related to the way we deal with patients, but a major problem is that of “trust.” The trust between a doctor and a patient is sacred and should remain so. Many senior doctors and health professionals in the past enjoyed the complete faith and trust of all their patients. While it may be difficult to maintain that kind of trust in

today’s ever-changing society with big faceless hospitals and increasingly expensive health care, yet all of us, including the doctors and patients should do the best we can to keep this trust as trust is the foundation that is vital for the success of any medical intervention.

ਹਾਲ ਹੀ ਦੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ, ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਸਬੰਧ ਬਹੁਤ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਆ ਗਏ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਇੱਕ ਆਮ ਸਮਾਜਿਕ-ਸੱਭਿਆਚਾਰਕ ਤਬਦੀਲੀ ਹੈ, ਵਧੇਰੇ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਦ, ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਤੋਂ ਵਧਦੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੀਕੂਲ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥਾ ਹੈ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸਾਡੇ ਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਜੁੜੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਹੱਲ ਹਨ, ਪਰ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਸਮੱਸਿਆ "ਭਰੋਸੇ" ਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਵਿਚਕਾਰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪਵਿੱਤਰ ਹੈ ਅਤੇ ਅਜਿਹਾ ਹੀ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਅਤੀਤ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸੀਨੀਅਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਪੂਰਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਮਾਣਿਆ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਅੱਜ ਦੇ ਬਦਲਦੇ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਵੱਡੇ ਚਿਹਰੇ ਰਹਿਤ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਅਤੇ ਵਧਦੀ ਮਹਿੰਗੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਦੇ ਨਾਲ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਫਿਰ ਵੀ ਸਾਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ, ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਸਮੇਤ, ਇਸ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਉਹ ਨੀਂਹ ਹੈ ਜੋ ਕਿਸੇ ਵੀ ਡਾਕਟਰੀ ਦਖਲਅੰਦਾਜ਼ੀ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

Taking the first step towards an independent medical practice is overcoming the uncertainties. It will

enable you to enhance your experience, your goals and change your lifestyle. To tackle your fear and hesitation, knowledge, planning and execution are all you need. Once you understand each step and are aware of the things you need to do, you would smoothly handle the entire process.

ਇੱਕ ਸੁਤੰਤਰ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਵੱਲ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣਾ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵ, ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਨੂੰ ਬਦਲਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ। ਆਪਣੇ ਡਰ ਅਤੇ ਝਿਜਕ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਗਿਆਨ, ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਅਤੇ ਅਮਲ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਰੇਕ ਕਦਮ ਨੂੰ ਸਮਝ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਭਾਲ ਸਕੋਗੇ।

Why This Book?

ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਕਿਉਂ?

Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice? is a book written with the sole purpose of offering guidance to aspiring private practitioners. For doctors, things can get quite difficult when they have to keep up with the demands of health care organizations and struggle with maintaining an appropriate work-life balance. Amidst such, private medical practice can be a real relief where you can plan your own schedule and

retain more control over your professional life and growth. However, taking the decision to do so may not be as easy especially when you do not have adequate guidance.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ? ਇੱਕ ਕਿਤਾਬ ਹੈ ਜੋ ਕਿ ਚਾਹਵਾਨ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰਾਂ ਨੂੰ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਉਦੇਸ਼ ਨਾਲ ਲਿਖੀ ਗਈ ਹੈ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ, ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਾਫ਼ੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਗਠਨਾਂ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਢੁਕਵਾਂ ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਵਿੱਚ, ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਇੱਕ ਅਸਲ ਰਾਹਤ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਖੁਦ ਦੇ ਕਾਰਜਕ੍ਰਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਜੀਵਨ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ 'ਤੇ ਵਧੇਰੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣਾ ਇੰਨਾ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਢੁਕਵਾਂ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਨਾ ਹੋਵੇ।

The book was written to serve as an ultimate guide to help you start and build your own successful medical practice. It will help you to take the leap from your employment to starting your own practice successfully. This book intends to help you make a strong and stable start of private medical practice so that you can tackle the initial challenges efficiently and ensure to have a soaring journey ahead.

ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ

ਅਤੇ ਉਸਾਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਅੰਤਮ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਕ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਲਿਖੀ ਗਈ ਸੀ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਤੋਂ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੱਕ ਛਾਲ ਮਾਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਸਥਿਰ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਰੱਖਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਨਾਲ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠ ਸਕੋ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਇੱਕ ਉੱਚੀ ਯਾਤਰਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾ ਸਕੋ।

Tapping the managerial, legal and financial aspects, this book offers in-depth guidance pertaining to starting and maintaining a well-organized and secure medical practice. From marketing strategies to financial, ethical considerations and disaster management, you will be able to find direction for all sorts of challenges and phases. When you start a private medical practice, the horizon of your job description expands tremendously. You no longer have to stay confined with your medical skills, but you have to take the role of a manager and an entrepreneur too. You have to look after legal matters and deal with financial aspects consistently.

ਪ੍ਰਬੰਧਕੀ, ਕਾਨੂੰਨੀ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਟੈਪ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਗਠਿਤ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਸੰਬੰਧੀ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਵਿੱਤੀ, ਨੈਤਿਕ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ

ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਤੱਕ, ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਅਤੇ ਪੜਾਵਾਂ ਲਈ ਦਿਸ਼ਾ ਲੱਭਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਦਾ ਦਾਇਰਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਫੈਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੁਣ ਆਪਣੇ ਡਾਕਟਰੀ ਹੁਨਰਾਂ ਤੱਕ ਸੀਮਤ ਨਹੀਂ ਰਹਿਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਮੈਨੇਜਰ ਅਤੇ ਇੱਕ ਉੱਦਮੀ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਵੀ ਨਿਭਾਉਣੀ ਪਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਨੂੰਨੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨਾਲ ਲਗਾਤਾਰ ਨਜਿੱਠਣਾ ਪਵੇਗਾ।

The crucial aspects like regulation of clinical supplies, ensuring smooth workflow and managing human resources will become completely chaotic if you do not take the right path from day one. So, if it’s your day one or even if you are already running a medical practice, this book can be an important guide for you to ensure success and smooth sailing.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲੇ ਦਿਨ ਤੋਂ ਹੀ ਸਹੀ ਰਸਤਾ ਨਹੀਂ ਅਪਣਾਉਂਦੇ ਤਾਂ ਕਲੀਨਿਕਲ ਸਪਲਾਈ ਦੇ ਨਿਯਮ, ਸੁਚਾਰੂ ਕਾਰਜ ਪ੍ਰਵਾਹ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਅਤੇ ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੋਤਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਰਗੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪਹਿਲੂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਰਾਜਕ ਹੋ ਜਾਣਗੇ। ਇਸ ਲਈ, ਜੇਕਰ ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਲਾ ਦਿਨ ਹੈ ਜਾਂ ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਕੋਈ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਚਲਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਸਫਲਤਾ ਅਤੇ ਸੁਚਾਰੂ ਯਾਤਰਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਕ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Starting your own medical practice is an exciting way to take the practice of medicine into your own hands. Unfortunately, it is also complicated and

challenging. To ensure success, it’s critical to have a clear and detailed plan at the outset itself so that the things can work out as per the schedule.

ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਦਵਾਈ ਦੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਲੈਣ ਦਾ ਇੱਕ ਦਿਲਚਸਪ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਇਹ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਅਤੇ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਵੀ ਹੈ। ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਹੀ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਅਨੁਸਾਰ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਣ।

Today, the world is going through an extremely uncertain period due to the raging global COVID-19 pandemic. It has upended society as we know it and has overwhelmed hospitals. Doctors are on the front line against this dreaded disease and they are trying their level best to stem the time and push back against this terrible virus. The need of the hour is to have greater medical resources, hospitals, clinics and private practices that can help to take care of the maximum number of patients in these dark times. Doctors need to be prepared with the right equipment and protection apparatus to ensure that the virus is held at bay.

ਅੱਜ, ਦੁਨੀਆ ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚੋਂ ਗੁਜ਼ਰ ਰਹੀ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ, ਇਸਨੇ ਸਮਾਜ ਨੂੰ ਉਜਾੜ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਅਤੇ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਨੂੰ ਭਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਡਾਕਟਰ ਇਸ ਭਿਆਨਕ

ਬਿਮਾਰੀ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਫਰੰਟ ਲਾਈਨ 'ਤੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਅਤੇ ਇਸ ਭਿਆਨਕ ਵਾਇਰਸ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਲੜਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਸਮੇਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਵਧੇਰੇ ਡਾਕਟਰੀ ਸਰੋਤ, ਹਸਪਤਾਲ, ਕਲੀਨਿਕ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਹੋਣ ਜੋ ਇਸ ਕਾਲੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਣ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਉਪਕਰਣਾਂ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਕਰਣਾਂ ਨਾਲ ਤਿਆਰ ਰਹਿਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਵਾਇਰਸ ਨੂੰ ਦੂਰ ਰੱਖਿਆ ਜਾਵੇ।

Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice? is aimed at doctors and health professionals to share tips and a road-map towards the journey of medical entrepreneurship. The author has shared pearls for handling various problems which are faced by the doctors today. If you are considering opening your own medical practice after working as a doctor/medical specialist in a clinic or hospital, then why not? You have the qualification and experience. However, you are hesitant to begin as you don’t know how and where to start. You aren’t sure whether you have what it takes to own your own practice.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ? ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ ਉੱਦਮਤਾ ਦੀ ਯਾਤਰਾ ਲਈ ਸੁਝਾਅ ਅਤੇ ਇੱਕ ਰੋਡ-ਮੈਪ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਲੇਖਕ ਨੇ ਅੱਜ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ

ਮੋਤੀ ਸਾਂਝੇ ਕੀਤੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਕਲੀਨਿਕ ਜਾਂ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰ/ਮੈਡੀਕਲ ਮਾਹਰ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੋਲ੍ਹਣ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕਿਉਂ ਨਹੀਂ? ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਯੋਗਤਾ ਅਤੇ ਤਜਰਬਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਝਿਜਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਹੀਂ ਪਤਾ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਅਤੇ ਕਿੱਥੋਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਬਣਨ ਲਈ ਕੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

So, turn the page now and begin your journey of owning and running your own medical practice in a post-COVID-19 world.

ਇਸ ਲਈ, ਹੁਣੇ ਪੰਨਾ ਪਲਟੋ ਅਤੇ ਕੋਵਿਡ-19 ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੀ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਬਣਨ ਅਤੇ ਚਲਾਉਣ ਦੀ ਆਪਣੀ ਯਾਤਰਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ।

Dr. Suresh K. Pandey

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ

Past President, Kota Division Ophthalmological Society (KDOS)

ਕੋਟਾ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀਕਲ ਸੋਸਾਇਟੀ (KDOS) ਦੇ ਸਾਬਕਾ ਪ੍ਰਧਾਨ

Past Vice President, Indian Medical Association (IMA) KOTA

ਸਾਬਕਾ ਉਪ ਪ੍ਰਧਾਨ, ਇੰਡੀਅਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ (ਆਈ.ਐਮ.ਏ.) ਕੋਟਾ

Director, SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center

ਡਾਇਰੈਕਟਰ, ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲੈਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ

C 13 Talwandi, KOTA, RAJ. 324 005 INDIA Phone +91 935 141 2449

ਸੀ 13 ਤਲਵੰਡੀ, ਕੋਟਾ, ਰਾਜ. 324 005 ਇੰਡੀਆ ਫੋਨ +91 935 141 2449

E-mail: suresh.pandey@gmail.com Website: www.suvieyehospital.com

ਈ-ਮੇਲ: suresh.pandey@gmail.com ਵੈੱਬਸਾਈਟ: www.suvieyehospital.com

www.drsureshpandey.com

www.drsureshpandey.com

Acknowledgments

ਧੰਨਵਾਦ

The herculean task of writing and compiling a book of such a magnitude is not possible without the help of several people. I take this opportunity to thank all the people who have been the pillars of strength

behind the creation of this book.

ਇੰਨੀ ਵੱਡੀ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖਣ ਅਤੇ ਸੰਕਲਨ ਕਰਨ ਦਾ ਔਖਾ ਕੰਮ ਕਈ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਸ ਮੌਕੇ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੀ ਸਿਰਜਣਾ ਪਿੱਛੇ ਤਾਕਤ ਦੇ ਥੰਮ੍ਹ ਰਹੇ ਹਨ।

To start with, I would like to acknowledge the valuable assistance and contribution of my wife, Dr. Vidushi Sharma. I offer deep gratitude also to my adorable daughter, Ishita, who thoroughly understands her Papa's passion for writing and held on even when I was away for the past few weeks for this project.

ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ, ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪਤਨੀ, ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ ਦੀ ਕੀਮਤੀ ਸਹਾਇਤਾ ਅਤੇ ਯੋਗਦਾਨ ਦਾ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਨਾ ਚਾਹਾਂਗਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪਿਆਰੀ ਧੀ, ਇਸ਼ਿਤਾ ਦਾ ਵੀ ਤਹਿ ਦਿਲੋਂ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਦੀ ਹਾਂ, ਜੋ ਆਪਣੇ ਪਿਤਾ ਜੀ ਦੇ ਲਿਖਣ ਦੇ ਜਨੂੰਨ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਪਿਛਲੇ ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਤੋਂ ਇਸ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਲਈ ਦੂਰ ਸੀ ਤਾਂ ਵੀ ਉਸਨੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਡਟੀ ਰਹੀ।

I would like to express my deep gratitude to Prof. Richard L. Lindstrom, Padma Shri Prof. Amod Gupta, Padma Shri Prof. Gullapalli N. Rao and Padma Shri Dr. V. Mohan for writing the forewords in this book. I would like to thank the doctors and staff-members of SuVi Eye Institute & Lasik Laser Center, Kota —

Dr. Nipun Bagrecha, Dr. Monika Nagar, and Dr. S. K. Gupta for their assistance. Special thanks to Dr. Abhishek R. Kothari for his inputs in suggesting the title of the book.

ਮੈਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਮੁਖਬੰਧ ਲਿਖਣ ਲਈ ਪ੍ਰੋ. ਰਿਚਰਡ ਐਲ. ਲਿੰਡਸਟ੍ਰੋਮ, ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ, ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋ. ਗੁੱਲਾਪੱਲੀ ਐਨ. ਰਾਓ ਅਤੇ ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਡਾ. ਵੀ. ਮੋਹਨ ਦਾ ਤਹਿ ਦਿਲੋਂ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਸੁਵੀ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ, ਕੋਟਾ ਦੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਸਟਾਫ-ਮੈਂਬਰਾਂ - ਡਾ. ਨਿਪੁਣ ਬਾਗਰੇਚਾ, ਡਾ. ਮੋਨਿਕਾ ਨਾਗਰ, ਅਤੇ ਡਾ. ਐਸ. ਕੇ. ਗੁਪਤਾ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਸਿਰਲੇਖ ਦਾ ਸੁਝਾਅ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਝਾਅ ਲਈ ਡਾ. ਅਭਿਸ਼ੇਕ ਆਰ. ਕੋਠਾਰੀ ਦਾ ਵਿਸ ਧੰਨਵਾਦ।

Last but not the least, I am indebted to the Pblishing team (Maple Press), all medical aspirants, medical students, my patients and my friends and well-wishers who share my dreams and motivate me to do better in the future.

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਪਰ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਨਹੀਂ, ਮੈਂ ਪਬਲਿਸ਼ਿੰਗ ਟੀਮ (ਮੈਪਲ ਪ੍ਰੈਸ), ਸਾਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਚਾਹਵਾਨਾਂ, ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ, ਮੇਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ੁਭਚਿੰਤਕਾਂ ਦਾ ਰਿਣੀ ਹਾਂ ਜੋ ਮੇਰੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਬਿਹਤਰ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ।

- Dr. Suresh K. Pandey

- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ

Part I

ਭਾਗ ਪਹਿਲਾ

Getting Started

ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ

Chapter 1:

ਅਧਿਆਇ 1:

Finding the Purpose of Your Medical Practice

ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਲੱਭਣਾ

“An organization’s culture of purpose answers the critical questions of who

"ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਦਾ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਇਹਨਾਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ

ਜਵਾਬ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੌਣ

it is and why it exists. They have a culture of a purpose beyond making a

ਇਹ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਉਂ ਮੌਜੂਦ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਇੱਕ ਉਦੇਸ਼ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਪਰੇ ਇੱਕ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਹੈ

profit."

ਲਾਭ।"

- Punit Renjen, CEO, Deloitte

- ਪੁਨੀਤ ਰੇਂਜੇਨ, ਸੀਈਓ, ਡੇਲੋਇਟ

Establishing and managing your own medical practice can be harder than you think. It takes continuous hard work, time and patience to ensure that your own medical practice thrives. There is so much to do in such less time! Ever wonder what keeps those medical practitioners going even after struggling so much? What keeps them motivated even when their business is struggling? It is the purpose.

ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲੋਂ ਔਖਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਲਗਾਤਾਰ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ, ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਸਬਰ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਧੇ-ਫੁੱਲੇ। ਇੰਨੇ ਘੱਟ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਕਰਨ ਲਈ

ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਹੈ! ਕਦੇ ਸੋਚਿਆ ਹੈ ਕਿ ਇੰਨਾ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਚੱਲਦਾ ਰੱਖਦਾ ਹੈ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਦੋਂ ਵੀ ਕੀ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਇਹ ਉਦੇਸ਼ ਹੈ।

Just like any other business, private medical practice also require a purpose. It works as a foundation on which you can build your entire practice. After completing my ophthalmology residency from Post Graduate Institute of Medical Education and Research (PGIMER), Chandigarh, I have opportunity to get further training at Storm Eye Institute, Medical University of South Carolina, Charleston, SC, USA, John A. Moran Eye Center, Salt Lake City, Utah, USA and Sydney Eye Hospital, Save Sight Institute, University of Sydney, Australia. My spouse, Dr. Vidushi Sharma completed MD Ophthalmology from All India Institute of Medical Sciences (AIIMS), New Delhi and completed advanced training in oculoplastic surgery from Sydney Eye Hospital, Sydney, Australia. It was a really difficult decision for both of us to return to India and start an ophthalmology practice from scratch in a non-metro city of India. This challenging journey of medical entrepreneurship became easy after finding a purpose that was to carry out our passion to regain the vision of blind/visually impaired population using the cutting-edge

*technology. We both took very difficult decision to establish SuVi (Su: **Su**resh; Vi: **Vi**dushi) Eye Hospital & Lasik Laser Center at Kota (Rajasthan) with mission statement of Competent Eye Care with Compassion on February 5, 2006. Our purpose to provide the "Vision" to all needy patients kept us going in difficult situation during our transition from working overseas to non metro city in India.*

ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਾਂਗ, ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਵੀ ਇੱਕ ਉਦੇਸ਼ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਨੀਂਹ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਪੋਸਟ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਐਜੂਕੇਸ਼ਨ ਐਂਡ ਰਿਸਰਚ (PGIMER), ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਤੋਂ ਆਪਣੀ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਨੂੰ ਸਟੌਰਮ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਮੈਡੀਕਲ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ਼ ਸਾਊਥ ਕੈਰੋਲੀਨਾ, ਚਾਰਲਸਟਨ, SC, USA, ਜੌਨ ਏ. ਮੋਰਨ ਆਈ ਸੈਂਟਰ, ਸਾਲਟ ਲੇਕ ਸਿਟੀ, ਯੂਟਾ, USA ਅਤੇ ਸਿਡਨੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ, ਸੇਵ ਸਾਈਟ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ਼ ਸਿਡਨੀ, ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਿਆ ਹੈ। ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ, ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ ਨੇ ਆਲ ਇੰਡੀਆ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਸਾਇੰਸਜ਼ (AIIMS), ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ ਤੋਂ MD ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਸਿਡਨੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ, ਸਿਡਨੀ, ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਤੋਂ ਓਕੂਲੋਪਲਾਸਟਿਕ ਸਰਜਰੀ ਵਿੱਚ ਉੱਨਤ ਸਿਖਲਾਈ ਪੂਰੀ ਕੀਤੀ। ਸਾਡੇ ਦੋਵਾਂ ਲਈ ਭਾਰਤ ਵਾਪਸ ਆਉਣਾ ਅਤੇ ਭਾਰਤ ਦੇ ਇੱਕ ਗੈਰ-ਮੈਟਰੋ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਅਭਿਆਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਫੈਸਲਾ ਸੀ। ਮੈਡੀਕਲ ਉੱਦਮਤਾ ਦਾ ਇਹ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਸਫ਼ਰ ਇੱਕ ਉਦੇਸ਼ ਲੱਭਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਆਸਾਨ ਹੋ ਗਿਆ ਜੋ ਕਿ ਅਤਿ-

ਆਧੁਨਿਕ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਅੰਨ੍ਹੇ/ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਹੀਣ ਆਬਾਦੀ ਦੀ ਨਜ਼ਰ ਨੂੰ ਮੁੜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਸਾਡੇ ਜਨੂੰਨ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਸੀ। ਅਸੀਂ ਦੋਵਾਂ ਨੇ 5 ਫਰਵਰੀ, 2006 ਨੂੰ ਕੋਟਾ (ਰਾਜਸਥਾਨ) ਵਿਖੇ SuVi (Su: ਸੁਰੇਸ਼; Vi: ਵਿਦੁਸ਼ੀ) ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਲ ਫੈਸਲਾ ਲਿਆ, ਜਿਸਦਾ ਮਿਸ਼ਨ "ਕੰਪੀਟੈਂਟ ਆਈ ਕੇਅਰ ਵਿਦ ਕੰਪੈਸ਼ਨ" ਸੀ। ਸਾਰੇ ਲੋੜਵੰਦ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ "ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ" ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਸਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਵਿਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਭਾਰਤ ਦੇ ਗੈਰ-ਮੈਟਰੋ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਦੌਰਾਨ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਅੱਗੇ ਵਧਾਇਆ।

Why do You Want to Start Your Own Medical Practice?

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਉਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ?

When you run your own medical practice (or work within an independent practice), you are much freer to practice medicine in the way you deem most beneficial to patients. As part of a large healthcare organization, you become a cog in a wheel - subject to someone else’s schedule, policies, and procedures. As a private practitioner, you have greater say in how to handle patient disputes, the type of environment you want to create, how your office is staffed, and much more. Increased doctors autonomy results in happier healthcare professionals and patients... a win-win situation.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹੋ (ਜਾਂ ਇੱਕ ਸੁਤੰਤਰ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ), ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਦਵਾਈ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੁਤੰਤਰ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਲਾਭਦਾਇਕ ਸਮਝਦੇ ਹੋ। ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਪਰੀਏ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕੋਗ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ - ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦੇ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ, ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੇ ਅਧੀਨ। ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਵਿਵਾਦਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਾਲਣਾ ਹੈ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਸਟਾਫ ਕਿਵੇਂ ਹੈ, ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਕਹਿਣਾ ਹੈ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਵਧੀ ਹੋਈ ਖੁਦਮੁਖਤਿਆਰੀ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲ... ਇੱਕ ਜਿੱਤ-ਜਿੱਤ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

Indeed, more and more young doctors are attracted to start the private practices as it offer more health care providers get the chance to practice a greater degree of control as well as acquire the freedom to run their practice as per their desire. Moreover, private practices are also beneficial for smaller communities as they find them less expensive and more accommodating. Being your own boss is another major reason why medical practitioners opt for starting their own practice. Therefore, this is one of the most important questions you need to ask yourself before you start planning for your own practice.

ਦਰਅਸਲ, ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵੱਲ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਹੋ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਵਧੇਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਆਪਣੀ ਇੱਛਾ ਅਨੁਸਾਰ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਚਲਾਉਣ ਦੀ ਆਜ਼ਾਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਛੋਟੇ ਭਾਈਚਾਰਿਆਂ ਲਈ ਵੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਮਹਿੰਗਾ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਅਨੁਕੂਲ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਖੁਦ ਦੇ ਬੌਸ ਬਣਨਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਵੱਡਾ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਵਾਲਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

The purpose of business matters as it works as a pathway which shows you the direction towards your ultimate dream. When you are sure of the reason why you want to do, what you want to do, it will create a sense of excitement, ownership and commitment towards your purpose. The main reason to initiate your own practice is because you are passionate about a cause and ultimately your job will excite you. Majority of individuals love starting a business that revolves around something they deeply care about. Of course, you love your medical practice and want to provide high-quality health care to people. But you need to be more specific. Determine what is it that you love about your job, think about

why you want to help people and how exactly are you going to help them. Moreover, what would you offer in your practice that isn't being offered elsewhere? Why would people come to your practice?

ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਮਾਰਗ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਤਮ ਸੁਪਨੇ ਵੱਲ ਦਿਸ਼ਾ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਯਕੀਨ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ ਪ੍ਰਤੀ ਉਤਸ਼ਾਹ, ਮਾਲਕੀ ਅਤੇ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰੇਗਾ। ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕਾਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਕਾਰਨ ਪ੍ਰਤੀ ਭਾਵੁਕ ਹੋ ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਨੌਕਰੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੇਗੀ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵਿਅਕਤੀ ਅਜਿਹਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਦੇ ਦੁਆਲੇ ਘੁੰਮਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਉਹ ਬਹੁਤ ਪਰਵਾਹ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਪਿਆਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉੱਚ-ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ ਕੀ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਿਉਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਕੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰੋਗੇ ਜੋ ਕਿਤੇ ਹੋਰ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ? ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਆਉਣਗੇ?

It is of course important to be passionate about what you are doing. Passion works as a motivating factor - it fuels your purpose and keeps you going no matter

how many problems come your way. However, without a solid purpose, your passion won't have a direction or pathway through which it can form into a successful plan. With a purpose, you would have the basis to create plans, strategies and goals accordingly. It will also help you in planning for any potential obstacles that might come your way while establishing your practice. Your purpose helps you get there.

ਬੇਸ਼ੱਕ, ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਉਸ ਪ੍ਰਤੀ ਭਾਵੁਕ ਹੋਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਨੂੰਨ ਇੱਕ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਕਾਰਕ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਂਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀਆਂ ਵੀ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਆਉਣ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਠੋਸ ਉਦੇਸ਼ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਜਨੂੰਨ ਦੀ ਕੋਈ ਦਿਸ਼ਾ ਜਾਂ ਰਸਤਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਰਾਹੀਂ ਇਹ ਇੱਕ ਸਫਲ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਸਕੇ। ਇੱਕ ਉਦੇਸ਼ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਯੋਜਨਾਵਾਂ, ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਟੀਚੇ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਆਧਾਰ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਤੁਹਾਡਾ ਉਦੇਸ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੱਥੇ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Therefore, determine what is it that you want and what are you aiming to achieve by establishing your own medical practice.

ਇਸ ਲਈ, ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਕੇ ਇਹ

ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

Making Core Values

ਮੁੱਖ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਬਣਾਉਣਾ

Once you have determined the main purpose behind establishing your own practice, it is essential for you to create a set of core values upon which your practice will be built. These core values will help you in staying in the right direction and will prevent you from getting sidetracked from your goals. These values will not just help you in staying in the right direction but also will enable your entire medical staff to follow the right direction and utilize the right strategies and tactics that align with your core values.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਬਣਾਓ ਜਿਸ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਹ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਤੋਂ ਭਟਕਣ ਤੋਂ ਰੋਕਣਗੇ। ਇਹ ਮੁੱਲ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ ਬਲਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਪੂਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਨਾਲ ਮੇਲ ਖਾਂਦੀਆਂ ਸਹੀ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਣਗੇ।

To help you create sound core values, here are eight

easy steps:

ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਮੂਲ ਮੁੱਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ, ਇੱਥੇ ਅੱਠ ਆਸਾਨ ਕਦਮ ਹਨ:

Step 1: Determine your Commitment

ਕਦਮ 1: ਆਪਣੀ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ

Building a strong foundation for your medical practice will take time. This time must not be viewed as time wasted. It is essential that you look at it as an investment that will bring in long-term benefits. It is essential that you are committed to the cause. Not just committed towards successfully establishing your medical practice but also successfully running and maintaining it. Moreover, the entire team of staff you would eventually hire for your practice must also be committed towards maintaining the purpose, vision and core values of this practice.

ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਨੀਂਹ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਲੱਗੇਗਾ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਸਮੇਂ ਦੀ ਬਰਬਾਦੀ ਵਜੋਂ ਨਹੀਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਨਿਵੇਸ਼ ਵਜੋਂ ਦੇਖੋ ਜੋ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਲਾਭ ਲਿਆਏਗਾ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਉਦੇਸ਼ ਪ੍ਰਤੀ ਵਚਨਬੱਧ ਹੋਵੋ। ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਇਸਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਚਲਾਉਣ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਵੀ ਵਚਨਬੱਧ ਹੋਵੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਸਟਾਫ਼ ਦੀ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਜਿਸ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰੋਗੇ,

ਉਸਨੂੰ ਇਸ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਉਦੇਸ਼, ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਵੀ ਵਚਨਬੱਧ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Step 2: Identifying your Personal Values

ਕਦਮ 2: ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਾ

Your personal values are the ways in which you work and live your life. These might be harder than you think since this is something barely anyone ever thinks about. Your personal values determine things that are important to you. These can be defined as the assessment tool through which you evaluate your life and whether it is going the way you want it to. Once you identify your personal values, it would be easy to figure out what is important to you and how would you want to run your business based on these values. These values will help you in making the right decisions and plans for your individual medical practice. The best way to determine your personal values is by examining your life. Determine the things that made you happy and confident while you were making decisions, the times when you were extremely proud of your professional and personal choices and the times when you were most satisfied.

ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਉਹ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀਉਂਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਚਣ ਨਾਲੋਂ ਔਖੇ ਹੋ

ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਸ਼ਾਇਦ ਹੀ ਕੋਈ ਸੋਚਦਾ ਹੋਵੇ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮੁਲਾਂਕਣ ਸਾਧਨ ਵਜੋਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਰਾਹੀਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕੀ ਇਹ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਮੁੱਲਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਿਵੇਂ ਚਲਾਉਣਾ ਚਾਹੋਗੇ। ਇਹ ਮੁੱਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸਹੀ ਫੈਸਲੇ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ। ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ। ਉਹਨਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦੇ ਸਮੇਂ ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਬਣਾਇਆ, ਉਹ ਸਮਾਂ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਲਪਾਂ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਮਾਣ ਕਰਦੇ ਸੀ ਅਤੇ ਉਹ ਸਮਾਂ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਸੀ।

Evaluating the experiences in your past will help you in figuring out your personal values.

ਆਪਣੇ ਅਤੀਤ ਦੇ ਤਜ਼ਰਬਿਆਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

Step 3: Personal Values of the Key Players of your Practice

ਕਦਮ 3: ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮੁੱਖ ਖਿਡਾਰੀਆਂ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਮੁੱਲ

Think about the main individuals who are or would be involved in your individual practice. They can be

either your partner, your business associates, other doctors, and your staff. Determine what their personal values are. Also, think about your patients. What would their personal values be? If there are already major players that are involved with you, then you can even ask them about their values and the kind of organization they would want to be associated with.

ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਖ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਗੇ। ਉਹ ਜਾਂ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਹਿਯੋਗੀ, ਹੋਰ ਡਾਕਟਰ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਸਟਾਫ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਮੁੱਲ ਕੀ ਹਨ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਨਾਲ ਹੀ, ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਮੁੱਲ ਕੀ ਹੋਣਗੇ? ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਖਿਡਾਰੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਲਾਂ ਅਤੇ ਉਹ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਸੰਗਠਨ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਬਾਰੇ ਵੀ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ।

It is essential to keep in mind that the core values of a business are not just about the owner. They are also about the key players involved. These values help in forming the culture of the organization. Therefore, it is integral to determine the values of other major players when it comes to creating core values.

ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲ ਸਿਰਫ਼ ਮਾਲਕ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਇਹ ਸ਼ਾਮਲ ਮੁੱਖ ਖਿਡਾਰੀਆਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਮੁੱਲ

ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਜਦੋਂ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਦੂਜੇ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਖਿਡਾਰੀਆਂ ਦੇ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਅਟੁੱਟ ਹੈ।

Step 4: Start Writing them Down

ਕਦਮ 4: ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲਿਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ

Once you have identified your personal values as well as key players' personal values, you need to note them down in one place. Highlight the ones that you believe are most important and will be beneficial for your practice.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਮੁੱਲਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਮੁੱਖ ਖਿਡਾਰੀਆਂ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਥਾਂ 'ਤੇ ਨੋਟ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਮੰਨਦੇ ਹੋ ਕਿ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਣਗੇ।

This would be your first draft.

ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਲਾ ਡਰਾਫਟ ਹੋਵੇਗਾ।

Step 5: Test These Values

ਕਦਮ 5: ਇਹਨਾਂ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ

With your first draft prepared, the next thing you need to do is to start testing those values. Once you initiate your plan, you would have to implement these values against the individuals already involved

in your practice. Even if you don’t have a staff yet, determine what would be the key qualities of your employees. Compare those qualities with the core values you have drafted. Do you think your employees would resonate with those core values? Is there a need to make changes in the core values that you have listed?

ਆਪਣਾ ਪਹਿਲਾ ਡਰਾਫਟ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਗਲੀ ਚੀਜ਼ ਜੋ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸ਼ਾਮਲ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਅਜੇ ਕੋਈ ਸਟਾਫ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਮੁੱਖ ਗੁਣ ਕੀ ਹੋਣਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਗੁਣਾਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਨਾਲ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਤਿਆਰ ਕੀਤੇ ਹਨ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਨਾਲ ਗੂੰਜਣਗੇ? ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ?

This is an essential step as it will help you in having a nuanced perspective of your values. Also, it will aid you in enhancing the drafted core values and finalizing them.

ਇਹ ਇੱਕ ਜ਼ਰੂਰੀ ਕਦਮ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁੱਲਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸੂਖਮ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਨਾਲ ਹੀ, ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Step 6: Comparing your Core Values with your Commitment

ਕਦਮ 6: ਆਪਣੇ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਆਪਣੀ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਨਾਲ ਕਰਨਾ

Now you need to evaluate the level of your commitment against your own core values. Ask yourself if you would be willing to hire or even fire employees even if they are adding value to your practice on the basis of whether they would be able to follow and fit the core values which you have listed. The commitment part won't be easy since your core values would affect your recruitment process and you might have to make a decision of not hiring an applicant who could be a valuable asset but doesn't fit your core values.

ਹੁਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੂਲ ਮੁੱਲਾਂ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਆਪਣੀ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਜਾਂ ਬਰਖਾਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋਗੇ ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਮੁੱਲ ਜੋੜ ਰਹੇ ਹੋਣ ਇਸ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਕਿ ਕੀ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮੂਲ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਫਿੱਟ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਗੇ। ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਵਾਲਾ ਹਿੱਸਾ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮੂਲ ਮੁੱਲ ਤੁਹਾਡੀ ਭਰਤੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਬਿਨੈਕਾਰ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਨਾ ਰੱਖਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣਾ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਇੱਕ ਕੀਮਤੀ ਸੰਪਤੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮੂਲ ਮੁੱਲਾਂ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਨਹੀਂ ਹੈ।

It will be challenging, but your core values will be the base upon which you will do everything, including your decisions and your plans. So think carefully before you finalize your core values.

ਇਹ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗਾ, ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ ਮੂਲ ਮੁੱਲ ਉਹ ਆਧਾਰ ਹੋਣਗੇ ਜਿਸ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਕੁਝ ਕਰੋਗੇ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਫੈਸਲੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੇ ਮੂਲ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੋਚੋ।

Step 7: Make Amendments

ਕਦਮ 7: ਸੋਧਾਂ ਕਰੋ

By this step, you might have highlighted a few core values from your draft that you would want to discard and add a few new ones. Share the core values with the major players of your practice and ask them for their valuable feedback.

ਇਸ ਕਦਮ ਦੁਆਰਾ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਡਰਾਫਟ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕੀਤਾ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਰੱਦ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਕੁਝ ਨਵੇਂ ਜੋੜਨਾ ਚਾਹੋਗੇ। ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮੁੱਖ ਖਿਡਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੀਮਤੀ ਫੀਡਬੈਕ ਲਈ ਪੁੱਛੋ।

Refine, alter, reject and add core values once again after receiving feedback. Make the final draft with the list of all the core values you want for your practice.

ਫੀਡਬੈਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਮੂਲ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰੋ, ਬਦਲੋ, ਅਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਜੋੜੋ। ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਾਰੇ ਮੂਲ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਦੇ ਨਾਲ ਅੰਤਿਮ ਖਰੜਾ ਬਣਾਓ।

Step 8: Implement and Follow

ਕਦਮ 8: ਲਾਗੂ ਕਰੋ ਅਤੇ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ

Now that you have the final version of your core values, implement them in your practice. Ensure that all the decisions and choices made are based on the core values. Everything you do in your practice, your core values must be an integral element.

ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਮੂਲ ਮੁੱਲਾਂ ਦਾ ਅੰਤਿਮ ਸੰਸਕਰਣ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕਰੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਸਾਰੇ ਫੈਸਲੇ ਅਤੇ ਚੋਣਾਂ ਮੂਲ ਮੁੱਲਾਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੋਣ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਮੂਲ ਮੁੱਲ ਇੱਕ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਤੱਤ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

According to Tony Hsieh, CEO, Zappos:

ਜ਼ੈਪੋਸ ਦੇ ਸੀਈਓ ਟੋਨੀ ਹਸੀਹ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ:

“We developed a list of committable core values…not just values that end up being part of a meaningless plaque on the wall. These core values guide us in everything we do today.”

"ਅਸੀਂ ਵਚਨਬੱਧ ਮੂਲ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤੀ ਹੈ...ਸਿਰਫ਼ ਉਹ ਮੁੱਲ ਨਹੀਂ ਜੋ ਕੰਧ 'ਤੇ ਇੱਕ ਅਰਥਹੀਣ ਤਖ਼ਤੀ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਮੂਲ ਮੁੱਲ ਅੱਜ ਅਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਉਸ ਵਿੱਚ ਸਾਡੀ ਅਗਵਾਈ ਕਰਦੇ ਹਨ।"

Your core values aren't just to pass around and hang on the walls of your individual practice. These must be taken seriously and each and every employee must follow these values.

ਤੁਹਾਡੇ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਅਭਿਆਸ ਦੀਆਂ ਕੰਧਾਂ 'ਤੇ ਟੰਗਣ ਲਈ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਲਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ The purpose of any medical practice is extremely important. It is a pathway that leads you towards your ultimate dream.

➢ ਕਿਸੇ ਵੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਰਸਤਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਤਮ ਸੁਪਨੇ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

➢ With a purpose, you will have the basis to create plans, strategies and goals accordingly.

➢ ਇੱਕ ਉਦੇਸ਼ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਯੋਜਨਾਵਾਂ, ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਟੀਚੇ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਆਧਾਰ ਹੋਵੇਗਾ।

➢ The first step should be determining the main reason behind starting your own practice.

➢ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਅਭਿਆਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੈ।

➢ Identify the major things you love about your job, how it helps people and how can you improve it.

➢ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਮੁੱਖ ਗੱਲਾਂ ਪਸੰਦ ਹਨ, ਇਹ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇਸਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ।

➢ Figure out the services you want to provide in your practice. Out of these services, which of your services are different from other clinics? Why would people come to your practice?

➢ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹਨਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕਿਹੜੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੂਜੇ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹਨ? ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਕਿਉਂ ਆਉਣਗੇ?

➢ Creating core values is also crucial as they help you in staying in the right direction and preventing you from getting sidetracked from your goals.

➢ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣਾ ਵੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਤੋਂ ਭਟਕਣ ਤੋਂ ਰੋਕਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Chapter 2:

ਅਧਿਆਇ 2:

Identifying Your Unique Selling Point (USP)

ਆਪਣੀ ਵਿਲੱਖਣ ਵਿਕਰੀ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਾ ਬਿੰਦੂ (USP)

“Our job is to connect to people, to interact with them in a way that leaves

"ਸਾਡਾ ਕੰਮ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨਾ ਹੈ ਕਿ

them better than we found them, more able to get where they’d like to go.”

ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਾਡੇ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਲੱਭਿਆ, ਅਤੇ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉੱਥੇ ਪਹੁੰਚਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਇਆ।"

-Seth Godin

-ਸੇਠ ਗੋਡਿਨ

The way to differentiate your practice or your brand begins with USP. USP is the Unique Selling Proposition or Unique Selling Point, sometimes also

referred to as Unique Value Proposition (UVP). One of the most significant things you need to determine is your clinic's USP. It is the unique idea your clinic or facility occupies which can attract the customers. In simpler words, the major thing you would prefer your patients to remember you or your clinic.

ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਵੱਖਰਾ ਕਰਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ USP ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। USP ਵਿਲੱਖਣ ਵਿਕਰੀ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਜਾਂ ਵਿਲੱਖਣ ਵਿਕਰੀ ਬਿੰਦੂ ਹੈ, ਜਿਸਨੂੰ ਕਈ ਵਾਰ ਵਿਲੱਖਣ ਮੁੱਲ ਪ੍ਰਸਤਾਵ (UVP) ਵੀ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਦਾ USP ਇਹ ਉਹ ਵਿਲੱਖਣ ਵਿਚਾਰ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡਾ ਕਲੀਨਿਕ ਜਾਂ ਸਹੂਲਤ ਰੱਖਦੀ ਹੈ ਜੋ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਸਰਲ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਮੁੱਖ ਗੱਲ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣ।

With an entire sea of private medical clinics, established medical practices and hospitals, what makes your private practice different? Why would patients opt for your services instead of others? These factors are what many patients would consider when determining which health care practice to opt for. However, as the clinic owner, it is your job to educate them about the unique thing you offer and why your practice stands apart.

ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਮੈਡੀਕਲ ਕਲੀਨਿਕਾਂ, ਸਥਾਪਿਤ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਅਤੇ

ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਪੂਰੇ ਸਮੁੰਦਰ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਕੀ ਵੱਖਰਾ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ? ਮਰੀਜ਼ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਿਉਂ ਕਰਨਗੇ? ਇਹਨਾਂ ਕਾਰਕਾਂ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਗੇ ਕਿ ਕਿਹੜੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਵਿਲੱਖਣ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਸਿੱਖਿਅਤ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਉਂ ਵੱਖਰੀ ਹੈ।

To bring focus to your own position, begin by answering the question:*“Why you? Why Your Medical Practice?”* In concise terms, what is the single most important reason—unlike any competitor— that someone should choose you, your medical practice or your organization? How do you present yourself as different, better and more desirable from any other provider that the consumer/patient could call today? What do you do, and who are you for? Consider how these examples from corporate America communicate a market positioning concept:

ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇ ਕੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ: "ਤੁਸੀਂ ਕਿਉਂ? ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਉਂ?" ਸੰਖੇਪ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ, ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੈ - ਕਿਸੇ ਵੀ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ ਦੇ ਉਲਟ - ਕਿ ਕੋਈ ਤੁਹਾਨੂੰ, ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸੰਸਥਾ ਨੂੰ ਚੁਣੇ? ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ, ਬਿਹਤਰ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਸਨੂੰ ਅੱਜ

ਖਪਤਕਾਰ/ਮਰੀਜ਼ ਕਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ? ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਲਈ ਹੋ? ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਕਿ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਅਮਰੀਕਾ ਦੀਆਂ ਇਹ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਇੱਕ ਮਾਰਕੀਟ ਸਥਿਤੀ ਸੰਕਲਪ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੰਚਾਰਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ:

• ***BMW*** *– the ultimate driving machine*

• BMW - ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਡਰਾਈਵਿੰਗ ਮਸ਼ੀਨ

• ***Crest*** *– fights cavities*

• ਕਰੈਸਟ - ਕੈਵਿਟੀਜ਼ ਨਾਲ ਲੜਦਾ ਹੈ

• ***Domino's*** *– hot, fresh pizza delivered in 30 minutes or less*

• ਡੋਮਿਨੋਜ਼ - ਗਰਮ, ਤਾਜ਼ਾ ਪੀਜ਼ਾ 30 ਮਿੰਟ ਜਾਂ ਘੱਟ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਡਿਲੀਵਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ

• ***Excedrin*** *– the headache expert, for the toughest headache*

• ਐਕਸੈਡ੍ਰਿਨ - ਸਿਰ ਦਰਦ ਮਾਹਰ, ਸਭ ਤੋਂ ਔਖੇ ਸਿਰ ਦਰਦ ਲਈ

• ***Home Depot*** *– the do-it-yourself hardware department store*

• ਹੋਮ ਡਿਪੂ – ਆਪਣੇ ਆਪ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹਾਰਡਵੇਅਰ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਸਟੋਰ

• ***Mercedes-Benz*** *– the best or nothing*

• ਮਰਸੀਡੀਜ਼-ਬੈਂਜ਼ - ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਜਾਂ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ

• ***Nike*** *–just do it*

• ਨਾਈਕੀ - ਬਸ ਇਹ ਕਰੋ

• ***Volvo*** *– safety for your family*

• ਵੋਲਵੋ - ਤੁਹਾਡੇ ਪਰਿਵਾਰ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ

Recognizing the USP of your own medical practice will require a bit of research and your time. You need to ensure that you are not highlighting something as unique which actually is being practiced in other clinics or medical institutions. This is the reason why proper research must be conducted before recognizing the USP (Figure 2.1).

ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਯੂਐਸਪੀ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨ ਲਈ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਖੋਜ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਵਿਲੱਖਣ ਵਜੋਂ ਉਜਾਗਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜੋ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਦੂਜੇ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਜਾਂ ਮੈਡੀਕਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਯੂਐਸਪੀ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਹੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 2.1)।

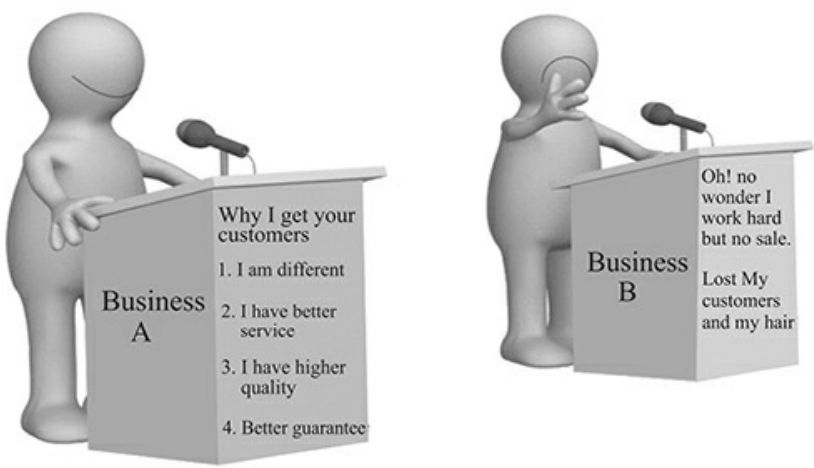

Business A
Why I get your customers
1. I am different
2. I have better service
3. I have higher quality
4. Better guarantee
Business B
Oh! no wonder I work hard but no sale.
Lost My customers and my hair

Figure 2.1: Importance of finding USP (Business A with USP;

ਚਿੱਤਰ 2.1: USP ਲੱਭਣ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ (USP ਦੇ ਨਾਲ ਕਾਰੋਬਾਰ A;

Business B without USP)

(USP ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ B)

When we started our ophthalmology practice SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center at Kota, we identified our USP as Competent Eye Care with Compassion. We ensured to provide the best possible eye care for every patient visiting our practice in a compassionate way with the aim to exceed from their expectation.

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕੋਟਾ ਵਿਖੇ ਆਪਣੀ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਯੂਐਸਪੀ ਦੀ ਪਛਾਣ ਦਇਆ ਨਾਲ ਸਮਰੱਥ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਵਜੋਂ ਕੀਤੀ। ਅਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਕਿ ਸਾਡੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਹਰੇਕ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਮੀਦ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਨ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਨਾਲ ਹਮਦਰਦੀ ਭਰੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ।

*We also followed the **ABCDEF** (**A** for Availability; **B** for Behavior; **C** for*

ਅਸੀਂ ABCDEF (ਉਪਲਬਧਤਾ ਲਈ A; ਵਿਵਹਾਰ ਲਈ B; ਵਿਵਹਾਰ ਲਈ C) ਦੀ ਵੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ।

*Care, Competence, Compassion; **D** for Delivery of the*

*best possible services; **E** for Exceeding patient's expectation; **F** for Feedback from patients to improve the services) during the starting phase of our journey of medical entrepreneurship. All of the routine OPD and operated cases were telephoned periodically by our team enquiring their eye condition and we reassured our routine and operated patients to provide the best possible eye care over the phone even they were away from city or during the COVID-19 pandemic lockdown when they were confined to their home. Our city is home to more than 1,50000 coaching students who came to Kota for IIT or Medical coaching. In addition to providing the best possible eye care to these coaching students, we encouraged them to aim high and achieve their goal. Many of these coaching students spread the word about our practice not only in the city (among their friends, coaching faculty members and landlord) but to their home state also. This was reflected by consulting or getting the surgery done on the eyes of their family members. The USP of Competent Eye Care with Compassion and ABCDEF principle helped us to grow our eye care practice from 10 patients per day (in 2006) to about 250 patients per day in a short span of two years.*

ਦੇਖਭਾਲ, ਯੋਗਤਾ, ਹਮਦਰਦੀ; ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ

ਲਈ D; ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਨ ਲਈ E; ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਫੀਡਬੈਕ ਲਈ F) ਸਾਡੀ ਡਾਕਟਰੀ ਉੱਦਮਤਾ ਦੀ ਯਾਤਰਾ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੜਾਅ ਦੌਰਾਨ। ਸਾਡੀ ਟੀਮ ਦੁਆਰਾ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਸਾਰੇ ਰੁਟੀਨ ਓਪੀਡੀ ਅਤੇ ਆਪ੍ਰੇਟ ਕੀਤੇ ਗਏ ਕੇਸਾਂ ਨੂੰ ਟੈਲੀਫੋਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛਗਿੱਛ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਸੀ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਰੁਟੀਨ ਅਤੇ ਆਪ੍ਰੇਟ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਫ਼ੋਨ 'ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਦਿੱਤਾ ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਸ਼ਹਿਰ ਤੋਂ ਦੂਰ ਸਨ ਜਾਂ ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਲੌਕਡਾਊਨ ਦੌਰਾਨ ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਘਰ ਤੱਕ ਸੀਮਤ ਸਨ। ਸਾਡਾ ਸ਼ਹਿਰ 1,50000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੋਚਿੰਗ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦਾ ਘਰ ਹੈ ਜੋ ਆਈਆਈਟੀ ਜਾਂ ਮੈਡੀਕਲ ਕੋਚਿੰਗ ਲਈ ਕੋਟਾ ਆਏ ਸਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਕੋਚਿੰਗ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉੱਚਾ ਟੀਚਾ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕੋਚਿੰਗ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੇ ਸਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ (ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਕੋਚਿੰਗ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਅਤੇ ਮਕਾਨ ਮਾਲਕਾਂ ਵਿੱਚ) ਸਗੋਂ ਆਪਣੇ ਗ੍ਰਹਿ ਰਾਜ ਵਿੱਚ ਵੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕੀਤਾ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਲੈਣ ਜਾਂ ਸਰਜਰੀ ਕਰਵਾਉਣ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬਤ ਹੋਇਆ। ਦਇਆ ਨਾਲ ਸਮਰੱਥ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ABCDEF ਸਿਧਾਂਤ ਦੀ USP ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ (2006 ਵਿੱਚ) ਪ੍ਰਤੀ ਦਿਨ 10 ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਲਗਭਗ 250 ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੱਕ ਸਾਡੀ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ।

Understanding the Unique Selling Point

ਵਿਲੱਖਣ ਵਿਕਰੀ ਬਿੰਦੂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ

It is human nature to want one’s private practice to

be famous for many things. There are various businesses that have attempted or are attempting to stand for various things as they want to do well in all domains for the people. However, this is a major mistake made by many businesses especially when they are starting out. They want to be known for their high-quality food and also for their cheapest prices; they want to be known for their best hair-styling and also for best manicures. Similarly, you might want to be known for the best medical service and also want to be known as a clinic with reasonable pricing.

ਇਹ ਮਨੁੱਖੀ ਸੁਭਾਅ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਦਾ ਨਿੱਜੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਮਸ਼ਹੂਰ ਹੋਵੇ। ਕਈ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਸਾਰੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ ਲਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਚੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੈ ਜਾਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਗਲਤੀ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਉੱਚ-ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੇ ਭੋਜਨ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਸਸਤੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ ਲਈ ਜਾਣੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ; ਉਹ ਆਪਣੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਾਲਾਂ ਦੀ ਸਟਾਈਲਿੰਗ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਮੈਨੀਕਿਓਰ ਲਈ ਵੀ ਜਾਣੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਡਾਕਟਰੀ ਸੇਵਾ ਲਈ ਜਾਣੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਵਾਜਬ ਕੀਮਤ ਵਾਲੇ ਕਲੀਨਿਕ ਵਜੋਂ ਵੀ ਜਾਣੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ।

But, there is a problem!

ਪਰ, ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ!

While attempting to be the best at everything, you would end up not being known for anything.

ਹਰ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਲਈ ਜਾਣੇ ਨਹੀਂ ਜਾਂਦੇ।

Let your exceptional services do that for you. However, it is essential that you focus on only one thing about your clinic as your USP. Once you attract the customers (patients) with your USP, you can focus on customer (patient) satisfaction and impress them with your high-quality services and care. You don’t have to tell them that you are good at everything but you let them experience it.

ਆਪਣੀਆਂ ਬੇਮਿਸਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਿਓ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਬਾਰੇ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ USP ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਗਾਹਕਾਂ (ਮਰੀਜ਼ਾਂ) ਨੂੰ ਆਪਣੀ USP ਨਾਲ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਗਾਹਕ (ਮਰੀਜ਼) ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਉੱਚ-ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਦੇਖਭਾਲ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਚੰਗੇ ਹੋ ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨ ਦਿੰਦੇ ਹੋ।

Initially, all you have to do is determine a USP and promote it rigorously.

ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ USP ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸਖ਼ਤੀ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣਾ ਹੈ।

There aren't any formulas or the right ways of setting a USP, but there are a few things that must be taken under consideration in order to determine your USP:

USP ਸੈੱਟ ਕਰਨ ਦੇ ਕੋਈ ਫਾਰਮੂਲੇ ਜਾਂ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਪਰ ਆਪਣੀ USP ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ:

• Identifying the major element of your service as well as your customer

• ਆਪਣੀ ਸੇਵਾ ਦੇ ਮੁੱਖ ਤੱਤ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਾ

(patient) base.

(ਮਰੀਜ਼) ਦਾ ਅਧਾਰ।

• Studying the campaigns and advertisement of your competitors to

• ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਮੁਹਿੰਮਾਂ ਅਤੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨਾ

recognize the ways you can differ from them.

ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ।

• Personalizing the USP as per the needs of your customers (patients).

• ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ (ਮਰੀਜ਼ਾਂ) ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਨੁਸਾਰ USP ਨੂੰ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਬਣਾਉਣਾ।

Indeed, this is easier said than done. However, once you conduct good research and figure out the basics, you would be able to easily create your USP.

ਦਰਅਸਲ, ਇਹ ਕਹਿਣਾ ਸੌਖਾ ਹੈ ਕਰਨ ਨਾਲੋਂ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਚੰਗੀ ਖੋਜ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਮੂਲ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਆਪਣੀ USP ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।

Major Steps Required to Formulate USP

USP ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਮੁੱਖ ਕਦਮ

Following are the main steps you need to take in order to formulate the right USP for your private medical practice:

ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਸਹੀ USP ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਮੁੱਖ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ:

Conduct an Industry Research

ਇੱਕ ਉਦਯੋਗ ਖੋਜ ਕਰੋ

The first thing you must do is conduct research on the health care industry. This will determine the services, products and unique practices that are available in the market for the customers. It must include the identification of your competitors as well as an in-depth analysis of the products and services being provided by them. Identify the services that already exist which you would also be offering and

analyze how you can make them different. How are your competitors marketing their services and products? Analyze their advertisements, their websites, their promotions and other marketing content. Focus more on other private medical practices. This research will help you in doing a comparative analysis and discovering the unique things about your services and practice.

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਉਦਯੋਗ 'ਤੇ ਖੋਜ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਗਾਹਕਾਂ ਲਈ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਉਪਲਬਧ ਸੇਵਾਵਾਂ, ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਵਿਲੱਖਣ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੇਗਾ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦਾ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਜੋ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਮੌਜੂਦ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵੱਖਰਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਚਾਰ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਸਮੱਗਰੀ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ। ਹੋਰ ਨਿੱਜੀ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸਾਂ 'ਤੇ ਵਧੇਰੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਖੋਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਲਨਾਤਮਕ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਵਿਲੱਖਣ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ।

Research the Reviews and Feedback

ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਫੀਡਬੈਕ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰੋ

After getting to know your competitors better, you

also need to discover how their customers/patients review them. What are the things which their customers/patients like the most? What do they dislike? How about the customer service they are offering? Are people complaining about the bad behavior of the medical staff? Long wait at the reception? Have there been complaints about the billing system? What are the things that they are most happy about? Do they have a supportive and kind staff? What is their range of billing options, payment methods and payment systems? This will help you in determining a better feel of the industry so you can create an excellent USP.

ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਜਾਣਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਗਾਹਕ/ਮਰੀਜ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਿਵੇਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਗਾਹਕਾਂ/ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪਸੰਦ ਹਨ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਨਾਪਸੰਦ ਹੈ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਗਾਹਕ ਸੇਵਾ ਬਾਰੇ ਕੀ? ਕੀ ਲੋਕ ਮੈਡੀਕਲ ਸਟਾਫ ਦੇ ਮਾੜੇ ਵਿਵਹਾਰ ਬਾਰੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ? ਰਿਸੈਪਸ਼ਨ 'ਤੇ ਲੰਮਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ? ਕੀ ਬਿਲਿੰਗ ਸਿਸਟਮ ਬਾਰੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤਾਂ ਆਈਆਂ ਹਨ? ਉਹ ਕਿਹੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਖੁਸ਼ ਹਨ? ਕੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸਹਾਇਕ ਅਤੇ ਦਿਆਲੂ ਸਟਾਫ ਹੈ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬਿਲਿੰਗ ਵਿਕਲਪਾਂ, ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀਆਂ ਅਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਦੀ ਰੇਂਜ ਕੀ ਹੈ? ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਦਯੋਗ ਦੀ ਬਿਹਤਰ ਭਾਵਨਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ USP ਬਣਾ ਸਕੋ।

Research your Target Market

ਆਪਣੇ ਟਾਰਗੇਟ ਮਾਰਕੀਟ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰੋ

The next thing is to research on your target market. Apparently, who are your target customers (patients)? Who are they? Where do they live? What is their income? What are they most likely to expect from you? Here you can further have a look at the target market of your competitors who are offering similar services as you. What do the customers expect from the services? What are they looking for and what makes them satisfied more about medical services? Is it the staff's behavior? More payment options? High tech equipment?

ਅਗਲੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟਾਰਗੇਟ ਮਾਰਕੀਟ ਬਾਰੇ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਜ਼ਾਹਰ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਟਾਰਗੇਟ ਗਾਹਕ (ਮਰੀਜ਼) ਕੌਣ ਹਨ? ਉਹ ਕੌਣ ਹਨ? ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਮਦਨ ਕੀ ਹੈ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਕੀ ਉਮੀਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ? ਇੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦੇ ਟਾਰਗੇਟ ਮਾਰਕੀਟ 'ਤੇ ਇੱਕ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਗਾਹਕ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹਨ? ਉਹ ਕੀ ਲੱਭ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਕੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ? ਕੀ ਇਹ ਸਟਾਫ ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਹੈ? ਹੋਰ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਕਲਪ? ਉੱਚ ਤਕਨੀਕੀ ਉਪਕਰਣ?

Research Products

ਖੋਜ ਉਤਪਾਦ

Now you would have a better feel of not just the medical industry but also your competitors. Now you must focus on the products, medications, medical equipment and other supplies. What is being most used at other medical clinics or what helps the patients the most? Are your patients satisfied with the products? What are some of the associated weaknesses and strengths? Have you used the products before? Which products would you prefer to add to your clinic's inventory?

ਹੁਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਉਦਯੋਗ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਗੋਂ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਬਿਹਤਰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਵੇਗਾ। ਹੁਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਤਪਾਦਾਂ, ਦਵਾਈਆਂ, ਮੈਡੀਕਲ ਉਪਕਰਣਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਪਲਾਈਆਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹੋਰ ਮੈਡੀਕਲ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੀ ਵਰਤਿਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਦਦ ਕੀ ਕਰਦੀ ਹੈ? ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਉਤਪਾਦਾਂ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹਨ? ਕੁਝ ਸੰਬੰਧਿਤ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਅਤੇ ਤਾਕਤਾਂ ਕੀ ਹਨ? ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ ਹੈ? ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਦੀ ਵਸਤੂ ਸੂਚੀ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰੋਗੇ?

Create a List of Benefits

ਫਾਇਦਿਆਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਓ

Now list down all the benefits you can offer to your target market. What are the things that are similar to your competitors and what are the things that are different? Is there anything unique that you are

offering? Be specific about everything. The more concise you are at listing these down, the easier it would be to recognize your USP.

ਹੁਣ ਉਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਲਾਭਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਓ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟਾਰਗੇਟ ਮਾਰਕੀਟ ਨੂੰ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਕਿਹੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲਦੀਆਂ-ਜੁਲਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਕਿਹੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹਨ? ਕੀ ਕੋਈ ਵਿਲੱਖਣ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ? ਹਰ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਖਾਸ ਰਹੋ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕਰੋਗੇ, ਤੁਹਾਡੇ USP ਨੂੰ ਪਛਾਣਨਾ ਓਨਾ ਹੀ ਆਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ।

Identify the Weaknesses

ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ

It is also essential that you note the weaknesses of your services and products so that you can figure out ways to improve. It could be hard to be brutally honest about this yourself but you must try your best. You can also ask your friends, family and colleagues to help you with this. Once you determine the weaknesses, you can eliminate those points from your USP list and focus on improving those weaknesses.

ਇਹ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੋਟ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭ ਸਕੋ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਖੁਦ ਇਮਾਨਦਾਰ ਹੋਣਾ ਔਖਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਪਰਿਵਾਰ ਅਤੇ

ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਇਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ USP ਸੂਚੀ ਵਿੱਚੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਿੰਦੂਆਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Perform an Analysis

ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ

Once you have everything, you can start analyzing and examining the collected information. Review all the details, eliminate things and highlight the ones you want to be included in your USP. Compare your strengths with the strengths of your competitors. This will further help you in identifying the uniqueness of your practice. Then come up with a draft of your USP.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਭ ਕੁਝ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਕੱਠੀ ਕੀਤੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਅਤੇ ਜਾਂਚ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਾਰੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ, ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ USP ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੀਆਂ ਤਾਕਤਾਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਤਾਕਤਾਂ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਵਿਲੱਖਣਤਾ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਫਿਰ ਆਪਣੇ USP ਦਾ ਇੱਕ ਖਰੜਾ ਤਿਆਰ ਕਰੋ।

Test It

ਇਸਨੂੰ ਟੈਸਟ ਕਰੋ

The best way to ensure that you have a great USP which is giving you positive results is to test it. You can conduct small research by conducting interviews or a survey with a small group of your target audience. Notice how they react and note down everything. Do this at least twice.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਵਧੀਆ USP ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜੇ ਦੇ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇਸਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਸਮੂਹ ਨਾਲ ਇੰਟਰਵਿਊ ਜਾਂ ਸਰਵੇਖਣ ਕਰਕੇ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਖੋਜ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਉਹ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਭ ਕੁਝ ਨੋਟ ਕਰੋ। ਅਜਿਹਾ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਦੋ ਵਾਰ ਕਰੋ।

Make Adjustments

ਸਮਾਯੋਜਨ ਕਰੋ

Once you have the results, identify the things that were positive and the things that were negative. Determine the ways by which you can improve your USP. Make the necessary changes and then finalize it.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਤੀਜੇ ਆ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਜੋ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਨ ਅਤੇ ਕਿਹੜੀਆਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਨ। ਉਹਨਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੁਆਰਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ USP ਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜ਼ਰੂਰੀ ਬਦਲਾਅ ਕਰੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇਸਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦਿਓ।

Spread the Word

ਬਚਨ ਫੈਲਾਓ

Congratulations, you now have a USP for your private clinic. The next step is to promote the message and spread it among your target audience. Ensure that this USP is included in all of your advertisements, promotions, press releases, social media pages, blogs and other marketing content. This USP would be the foundation around which you would create your brand and market it.

ਵਧਾਈਆਂ, ਹੁਣ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਲਈ ਇੱਕ USP ਹੈ। ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਸੰਦੇਸ਼ ਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਵਿੱਚ ਫੈਲਾਉਣਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਹ USP ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ, ਪ੍ਰਚਾਰਾਂ, ਪ੍ਰੈਸ ਰਿਲੀਜ਼ਾਂ, ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪੰਨਿਆਂ, ਬਲੌਗਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਸਮੱਗਰੀ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਇਹ USP ਉਹ ਨੀਂਹ ਹੋਵੇਗੀ ਜਿਸ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਣਾਓਗੇ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਕਰੋਗੇ।

It is essential that you realize the importance of USP and how it can influence your entire brand. Ensure you don’t rush through this process as this could result in loss of potential customers and hence, affect your revenue.

ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ USP ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝੋ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਪੂਰੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਨਾ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ

ਦਾ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਲੀਏ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Tips to Get You Started

ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸੁਝਾਅ

Here are a few useful tips that can get you started in determining and creating your USP for your clinic:

ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਲਾਭਦਾਇਕ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਲਈ ਆਪਣੀ USP ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ:

Keep it Precise and Short

ਇਸਨੂੰ ਸਟੀਕ ਅਤੇ ਛੋਟਾ ਰੱਖੋ

You need to remember that the USP is not supposed to be an introduction to your business or practice. It must be short and a precise sentence or two. Avoid rambling on or trying too hard to explain. The more precise it is, the more effective it would be.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ USP ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜਾਂ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਇਹ ਛੋਟਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਸਟੀਕ ਵਾਕ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਲਝਣ ਜਾਂ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਇਹ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਟੀਕ ਹੋਵੇਗਾ, ਓਨਾ ਹੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੋਵੇਗਾ।

Be Clear

ਸਪੱਸ਼ਟ ਰਹੋ

Ensure that you are clear in sharing the benefits. Let the patients know the guaranteed outcome they will be receiving by trusting your practice. Use simple words and don’t use technical and complex jargon.Remember, people from all walks of life would be availing of your services. Avoid making it difficult for them to understand.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲਾਭਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਗਾਰੰਟੀਸ਼ੁਦਾ ਨਤੀਜਾ ਮਿਲੇਗਾ। ਸਰਲ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕੀ ਅਤੇ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਾ ਕਰੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਰ ਖੇਤਰ ਦੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉਣਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਬਚੋ।

Write Out Everything

ਸਭ ਕੁਝ ਲਿਖੋ

Write down everything that comes to your mind. This strategy helps if you are stuck and are unable to figure out how and what to write. Note down how you want people to see your private clinic, what you want them to think and imagine what you would want from a medical service if you were a patient. In many cases, noting down all your thoughts and ideas not only helps in the thinking process but also in organizing your ideas and figuring out the things that

matter most to you. Once you are done, summarize the content in a paragraph or two. Figuring out your USP would be much easier from a jotted down small paragraph instead of the constant flow of ideas shooting in your mind randomly.

ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਲਿਖੋ। ਇਹ ਰਣਨੀਤੀ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਫਸੇ ਹੋਏ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਹੋ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਅਤੇ ਕੀ ਲਿਖਣਾ ਹੈ। ਨੋਟ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ ਹੁੰਦੇ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਡਾਕਟਰੀ ਸੇਵਾ ਤੋਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਨੋਟ ਕਰਨਾ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਸੋਚਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਗਠਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਮੱਗਰੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਪੈਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸੰਖੇਪ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ USP ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਬੇਤਰਤੀਬ ਢੰਗ ਨਾਲ ਚੱਲ ਰਹੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਨਿਰੰਤਰ ਪ੍ਰਵਾਹ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਪੈਰੇ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਸੌਖਾ ਹੋਵੇਗਾ।

Edit as Much as you Can

ਜਿੰਨਾ ਹੋ ਸਕੇ ਸੋਧੋ

Keep editing the paragraph(s) and make it more concise till you end up with just one or two sentences. This will be super challenging but this is one of the most crucial elements for determining a

good USP. People would prefer to read a sentence or two rather than a complete paragraph in the name of USP. This is why a short, precise sentence that clearly states your USP would be perfect.

ਪੈਰੇ(ਆਂ) ਨੂੰ ਸੰਪਾਦਿਤ ਕਰਦੇ ਰਹੋ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਹੋਰ ਸੰਖੇਪ ਬਣਾਓ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਵਾਕਾਂ ਨਾਲ਼ ਖਤਮ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦੇ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗਾ ਪਰ ਇਹ ਇੱਕ ਚੰਗੀ USP ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਲੋਕ USP ਦੇ ਨਾਮ 'ਤੇ ਇੱਕ ਪੂਰੇ ਪੈਰੇ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਵਾਕ ਪੜ੍ਹਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਛੋਟਾ, ਸਟੀਕ ਵਾਕ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ USP ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਸੰਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗਾ।

Don’t Forget to be Creative

ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੋਣਾ ਨਾ ਭੁੱਲੋ

A good USP is one which is new and creative. Don’t be afraid to have a little fun with it. A creative one would ensure that people will remember it, which means ultimately they will remember your clinic as well. As long as you are demonstrating your uniqueness to the target market, your USP is effective even if it has a fun element in it.

ਇੱਕ ਚੰਗਾ USP ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਨਵਾਂ ਅਤੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਮਜ਼ਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਨਾ ਡਰੋ। ਇੱਕ ਰਚਨਾਤਮਕ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਲੋਕ ਇਸਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣਗੇ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਨੂੰ ਵੀ ਯਾਦ ਰੱਖਣਗੇ। ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਤੁਸੀਂ ਟਾਰਗੇਟ

ਮਾਰਕੀਟ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਿਲੱਖਣਤਾ ਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡਾ USP ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਭਾਵੇਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਤੱਤ ਹੋਵੇ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Recognizing the USP of your own medical practice requires a bit of research and your time.

➢ ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਯੂਐਸਪੀ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨ ਲਈ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਖੋਜ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ You must educate your target audience about the unique thing which your private clinic offers and why it stands apart from the crowd.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਵਿਲੱਖਣ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਸਿੱਖਿਅਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡਾ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਪੇਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਭੀੜ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਕਿਉਂ ਹੈ।

➢ It is essential that you focus on only one thing about your clinic as your USP.

➢ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਬਾਰੇ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ ਜੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ USP ਹੈ।

➢ The more precise your USP is, the more effective it would be.

➢ ਤੁਹਾਡਾ USP ਜਿੰਨਾ ਸਟੀਕ ਹੋਵੇਗਾ, ਓਨਾ ਹੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੋਵੇਗਾ।

Chapter 3

ਅਧਿਆਇ 3

Creating an Action Plan for

ਲਈ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ

Your Medical Practice

ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ

“The path to success is to take massive, determined actions.”

"ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਰਸਤਾ ਵਿਸ਼ਾਲ, ਦ੍ਰਿੜ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣਾ ਹੈ।"

- Tony Robbins (Business & Life Strategist, Author)

- ਟੋਨੀ ਰੌਬਿਨਸ (ਕਾਰੋਬਾਰ ਅਤੇ ਜੀਵਨ ਰਣਨੀਤੀਕਾਰ, ਲੇਖਕ)

Medical entrepreneurship is not taught in the medical college curriculum. Many doctors are hesitant to take a path that requires massive investment, and uncertainty about the financial success of the venture. For example, when I was working at an academic university and performing eye surgery, I never realized the cost of the operating microscope, equipments such as

phacoemulsifier or lasik laser machines or other disposables. It took me a lot of courage to leave the academic institute and start a new journey of medical entrepreneurship by establishing SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center at Kota. Most of the senior colleagues discouraged us to follow the path with uncharted territory. As quoted by Benjamin Franklin- “Failing to prepare, you are preparing to fail.” I read several motivational books to prepare myself for this new journey of medical entrepreneurship. These books became my best friends and I followed positive affirmative messages to utilize my subconscious brain.

ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ ਦੇ ਪਾਠਕ੍ਰਮ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਉੱਦਮਤਾ ਨਹੀਂ ਸਿਖਾਈ ਜਾਂਦੀ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ ਅਜਿਹਾ ਰਸਤਾ ਅਪਣਾਉਣ ਤੋਂ ਝਿਜਕਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਲਈ ਵੱਡੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਉੱਦਮ ਦੀ ਵਿੱਤੀ ਸਫਲਤਾ ਬਾਰੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਇੱਕ ਅਕਾਦਮਿਕ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਅਤੇ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਮਾਈਕ੍ਰੋਸਕੋਪ, ਫੈਕੋਇਮਲਸੀਫਾਇਰ ਜਾਂ ਲੇਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਮਸ਼ੀਨਾਂ ਜਾਂ ਹੋਰ ਡਿਸਪੋਸੇਬਲ ਵਰਗੇ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਕੀਮਤ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ। ਕੋਟਾ ਵਿਖੇ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲੇਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਸਥਾਪਤ ਕਰਕੇ ਅਕਾਦਮਿਕ ਸੰਸਥਾ ਛੱਡਣ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਉੱਦਮਤਾ ਦੀ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਯਾਤਰਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਹਿੰਮਤ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੀਨੀਅਰ ਸਾਥੀਆਂ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਅਣਜਾਣ ਖੇਤਰ ਦੇ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਚੱਲਣ ਲਈ ਨਿਰਾਸ਼ ਕੀਤਾ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬੈਂਜਾਮਿਨ ਫਰੈਂਕਲਿਨ ਦੁਆਰਾ ਹਵਾਲਾ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ- "ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ, ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ

ਤਿਆਰੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।" ਮੈਂ ਡਾਕਟਰੀ ਉੱਦਮਤਾ ਦੀ ਇਸ ਨਵੀਂ ਯਾਤਰਾ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਈ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਕਿਤਾਬਾਂ ਪੜ੍ਹੀਆਂ। ਇਹ ਕਿਤਾਬਾਂ ਮੇਰੇ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੇ ਦੋਸਤ ਬਣ ਗਈਆਂ ਅਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਅਵਚੇਤਨ ਦਿਮਾਗ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ।

Creating an action plan would help you to smoothly convert your passion and dream of starting your own practice into a reality. This action plan enhances the accountability and efficiency in the decisions, selecting and implementing business strategies and overall workings of the business. It determines the means through which your practice will fulfill its objectives in a series of steps and also highlights when and how those steps would be taken. This section will further guide you in understanding an action plan, its importance and how you can create the right one for your private practice.

ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜਨੂੰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਖੁਦ ਦੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਸੁਪਨੇ ਨੂੰ ਹਕੀਕਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ। ਇਹ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਫੈਸਲਿਆਂ, ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦੀ ਚੋਣ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਮੁੱਚੇ ਕੰਮਕਾਜ ਵਿੱਚ ਜਵਾਬਦੇਹੀ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਸਾਧਨਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਰਾਹੀਂ ਤੁਹਾਡਾ ਅਭਿਆਸ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਲੜੀ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਇਹ ਵੀ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਦਮ ਕਦੋਂ ਅਤੇ

ਕਿਵੇਂ ਚੁੱਕੇ ਜਾਣਗੇ। ਇਹ ਭਾਗ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ, ਇਸਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸਹੀ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰੇਗਾ।

Understanding an Action Plan and its Importance

ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ

An action plan is a way of putting your goals and dreams into action and gradually into a reality. It helps strengthen the vision of your organization and determines the ways in which you and your team can utilize strategies to fulfill your objectives and reach your goals. This plan typically includes a number of steps to be followed at the right time and the right way to reach your ultimate goal.

ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਣ ਅਤੇ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਹਕੀਕਤ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਹੀ ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਪਾਲਣ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕਈ ਕਦਮ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਤਮ ਟੀਚੇ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦਾ ਸਹੀ ਤਰੀਕਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

• The steps in an action plan include:

• ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਕਦਮਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• The steps to be taken

• ਚੁੱਕੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕਦਮ

• The individual(s) responsible to carry out these steps

• ਇਹਨਾਂ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਵਿਅਕਤੀ(ਵਾਂ)

• The right time and duration of implementing these steps

• ਇਹਨਾਂ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਦਾ ਸਹੀ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਮਿਆਦ।

• The resources needed to carry out these steps

• ਇਹਨਾਂ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਰੋਤ

• The communication required to successfully implement these steps

• ਇਹਨਾਂ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦਾ ਸੰਚਾਰ

Creating an action plan is integral for all businesses as it helps the owners with the preparation and planning of the entire operation from the beginning till the completion. Without proper planning and mapping out all the steps, it would be impossible to create your private practice and you are bound to face numerous obstacles and financial losses on the way. Indeed, you don’t want to fail in this venture, which is the reason it is important to plan. An action

plan clearly outlines every step which is needed to ensure success.

ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਲਈ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਅੰਗ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਮਾਲਕਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਪੂਰਾ ਹੋਣ ਤੱਕ ਪੂਰੇ ਕਾਰਜ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਮੈਪਿੰਗ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ, ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਣਾਉਣਾ ਅਸੰਭਵ ਹੋਵੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਸਤੇ ਵਿੱਚ ਕਈ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਨੁਕਸਾਨ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਦਰਅਸਲ, ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਉੱਦਮ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ, ਇਸੇ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਹਰ ਕਦਮ ਦੀ ਸਪਸ਼ਟ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਰੂਪਰੇਖਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।

There are numerous factors that indicate the importance of an action plan, including:

ਕਈ ਕਾਰਕ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• An action plan provides credibility to your business and demonstrates the

• ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਭਰੋਸੇਯੋਗਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ ਕਿ

dedication and commitment of your practice to the individuals involved.

ਸ਼ਾਮਲ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਸਮਰਪਣ ਅਤੇ ਵਚਨਬੱਧਤਾ।

• It prevents any detail, no matter how minor, to be overlooked.

• ਇਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵੇਰਵੇ ਨੂੰ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਛੋਟਾ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ।

• It demonstrates the strengths and weaknesses of the processes involved as

• ਇਹ ਸ਼ਾਮਲ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ

well as the overall working of the business.

ਨਾਲ ਹੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਮੁੱਚੇ ਕੰਮਕਾਜ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ।

• It helps in increasing efficiency in order to save resources, energy, and

• ਇਹ ਸਰੋਤਾਂ, ਊਰਜਾ, ਅਤੇ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ

time in the longer run.

ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ।

• It also helps enhance the level of accountability to ensure that everyone

• ਇਹ ਜਵਾਬਦੇਹੀ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ

involved fulfills their duties and responsibilities.

ਸ਼ਾਮਲ ਆਪਣੇ ਫਰਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦੇ ਹਨ।

An action plan will keep you focused in the right direction throughout the process of creating your own practice and reduce the chances of distractions.

ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਰੱਖੇਗੀ ਅਤੇ ਭਟਕਣ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਘਟਾਏਗੀ।

The Right Time to Make an Action Plan

ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਹੀ ਸਮਾਂ

It is recommended that you develop your action plan before you begin making any decisions regarding your own practice. Another important thing to remember is that you would need different action plans for different stages of your venture. For instance, create one before starting your venture, one within the first six months of starting your venture and then after every three to five years. You can even create one plan and keep on modifying and amending it as per your requirements and need.

ਇਹ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਖੁਦ ਦੇ ਅਭਿਆਸ ਸੰਬੰਧੀ ਕੋਈ ਵੀ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੀ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ। ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਉੱਦਮ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੜਾਵਾਂ ਲਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੀ ਲੋੜ

ਹੋਵੇਗੀ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਆਪਣਾ ਉੱਦਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਬਣਾਓ, ਆਪਣਾ ਉੱਦਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਛੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਇੱਕ ਅਤੇ ਫਿਰ ਹਰ ਤਿੰਨ ਤੋਂ ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਵੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਇਸਨੂੰ ਸੋਧਦੇ ਅਤੇ ਸੋਧਦੇ ਰਹਿ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Once you begin to achieve your objectives, goals and vision, you would of course need to revise them in order to aim higher and expand your private practice. However, the most important thing to do is to develop a strong first action plan for your business, after which you can follow a similar pattern as your venture moves forward.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ, ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੇਸ਼ੱਕ ਉੱਚਾ ਟੀਚਾ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸੋਧਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਏਗੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਪਹਿਲੀ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰੋ, ਜਿਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਉੱਦਮ ਦੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਮਾਨ ਪੈਟਰਨ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

This action plan will work as a blueprint to create and run your practice successfully and profitably. You would be able to efficiently get things done with the help of this action plan. You need to remember that this plan must be visible and followed instead of

being simply locked up somewhere in the file cabinet. Once you have built your private practice, revise it to incorporate the changing needs of your practice.

ਇਹ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਅਤੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਬਲੂਪ੍ਰਿੰਟ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰੇਗੀ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਮਦਦ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਫਾਈਲ ਕੈਬਿਨੇਟ ਵਿੱਚ ਕਿਤੇ ਬੰਦ ਹੋਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਅਤੇ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀਆਂ ਬਦਲਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸੋਧੋ।

Ways to Create the Right Action Plan

ਸਹੀ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ

To help you get started, following are the major steps that must be included in an action plan to make it most effective:

ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ, ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਮੁੱਖ ਕਦਮ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ:

Brainstorm Ideas

ਬ੍ਰੇਨਸਟਾਰਮ ਵਿਚਾਰ

Firstly, since you are creating a new venture to fulfill

your passion, you need to write down all your ideas, thoughts and strategies that come to your mind. Determine what you want to achieve, what are your major goals, what is your ultimate goal. Think about ways to reach your goals, the steps you would take, and the resources you might need. Determine which individuals would play a crucial part in assisting you at different stages. Write down everything that crosses your mind, including the potential problems you see. This will help in clearing your head, organizing your ideas and picking out the best ones.

ਪਹਿਲਾਂ, ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜਨੂੰਨ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਉੱਦਮ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰਾਂ, ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਲਿਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਮੁੱਖ ਟੀਚੇ ਕੀ ਹਨ, ਤੁਹਾਡਾ ਅੰਤਮ ਟੀਚਾ ਕੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੜੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋਗੇ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਸਰੋਤਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ। ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੜਾਵਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਣਗੇ। ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਲਿਖੋ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਸੰਭਾਵੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਗਠਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਨੂੰ ਚੁਣਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

At present, the ongoing COVID-19 pandemic has

enforced all health care professionals to incorporate several changes in their practice. The entire team should work together to introduce several innovative ideas to continue their practice by following measures of patient triage, physical distancing, hand hygiene, respiratory hygiene, etc. Telehealth practices are useful for follow-up cases and also efforts should be done to save the cost of the practice by delaying new equipment and new expansion during the time of the COVID-19 pandemic.

ਇਸ ਵੇਲੇ, ਚੱਲ ਰਹੀ ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨੇ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਕਈ ਬਦਲਾਅ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਟ੍ਰਾਈਏਜ, ਸਰੀਰਕ ਦੂਰੀ, ਹੱਥਾਂ ਦੀ ਸਫਾਈ, ਸਾਹ ਦੀ ਸਫਾਈ, ਆਦਿ ਦੇ ਉਪਾਵਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ ਲਈ ਕਈ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਵਿਚਾਰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਮਿਲ ਕੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਟੈਲੀਹੈਲਥ ਅਭਿਆਸ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਕੇਸਾਂ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹਨ ਅਤੇ ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੇ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਨਵੇਂ ਉਪਕਰਣਾਂ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦੇਰੀ ਕਰਕੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਲਾਗਤ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਵੀ ਯਤਨ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

Highlight the Basics

ਮੂਲ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ

The basic things a business needs in order to successfully run and grow must be included in the action plan as this would work as a base upon which

you create your practice. This step would include:

ਕਿਸੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਚਲਾਉਣ ਅਤੇ ਵਧਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਮੁੱਢਲੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਅਧਾਰ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ ਜਿਸ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਅਭਿਆਸ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਕਦਮ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਗੇ:

• Objectives

• ਉਦੇਸ਼

• Mission

• ਮਿਸ਼ਨ

• Vision

• ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ

• Business plan

• ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ

• Stakeholders

• ਹਿੱਸੇਦਾਰ

• Strategies

• ਰਣਨੀਤੀਆਂ

• Target audience

• ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕ

Moreover, anything else you feel must be incorporated and followed by your private practice.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਜੋ ਵੀ ਹੋਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਉਸਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੁਆਰਾ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Be Clear and Specific

ਸਪੱਸ਼ਟ ਅਤੇ ਖਾਸ ਰਹੋ

In order for an action plan to be effective, it needs to be clear and specific. It is important to include important information which you gathered while brainstorming about your mission, vision and other major factors. You need to keep in mind the mission and vision of your practice when setting goals, tasks and determining the strategies. Therefore, you need to be clear right from the start.

ਕਿਸੇ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਇਸਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਖਾਸ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਮਿਸ਼ਨ, ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮੁੱਖ ਕਾਰਕਾਂ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ-ਵਟਾਂਦਰਾ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਇਕੱਠੀ ਕੀਤੀ ਗਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਟੀਚੇ, ਕਾਰਜ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ।

It is essential to also include the individuals involved in the completion of each task so that there is no need to waste time later on. By being specific and clear about everything, you are preventing a future

conflict which may cause stress, a missed deadline, exhaustion, and unnecessary wastage of sources and time. With a clear and specific pathway, it would be easier for you to implement each step, foresee and prevent potential problems and hurdles and successfully getting your private practice up and running within your projected deadline without any unnecessary delays.

ਹਰੇਕ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਾ ਪਵੇ। ਹਰ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਖਾਸ ਅਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋ ਕੇ, ਤੁਸੀਂ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਟਕਰਾਅ ਨੂੰ ਰੋਕ ਰਹੇ ਹੋ ਜੋ ਤਣਾਅ, ਇੱਕ ਖੁੰਝੀ ਹੋਈ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ, ਥਕਾਵਟ, ਅਤੇ ਸਰੋਤਾਂ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਬੇਲੋੜੀ ਬਰਬਾਦੀ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸਪੱਸ਼ਟ ਅਤੇ ਖਾਸ ਮਾਰਗ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹਰੇਕ ਕਦਮ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ, ਸੰਭਾਵੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਉਣਾ ਅਤੇ ਰੋਕਣਾ ਅਤੇ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਬੇਲੋੜੀ ਦੇਰੀ ਦੇ ਆਪਣੀ ਅਨੁਮਾਨਿਤ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਚਲਾਉਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ।

Setting Realistic and Measurable Milestones

ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਅਤੇ ਮਾਪਣਯੋਗ ਮੀਲ ਪੱਥਰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ

Whatever milestone, objectives and planning you create must be realistic and measurable. This is an integral part of attaining your ultimate goal. You can break down the tasks in order to make them less

complex and manageable. Setting realistic milestones helps in maintaining levels of motivation and prevents disappointment that could be caused due to unrealistic and unattainable milestones. Measurable milestones ensure that you can witness the progress being made and that you indeed are moving forward with your project.

ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਮੀਲ ਪੱਥਰ, ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਅਤੇ ਮਾਪਣਯੋਗ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਤਮ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਅੰਗ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨਯੋਗ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਵੰਡ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਮੀਲ ਪੱਥਰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਰੋਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਅਤੇ ਅਪ੍ਰਾਪਤ ਮੀਲ ਪੱਥਰਾਂ ਕਾਰਨ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਮਾਪਣਯੋਗ ਮੀਲ ਪੱਥਰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੋ ਰਹੀ ਤਰੱਕੀ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧ ਰਹੇ ਹੋ।

Creating SMART Goals and Tasks

ਸਮਾਰਟ ਟੀਚੇ ਅਤੇ ਕਾਰਜ ਬਣਾਉਣਾ

One way on making sure that your milestones, tasks and goals are achievable and realistic is to set SMART goals (Figure 3.1). SMART goals are:

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮੀਲ ਪੱਥਰ, ਕਾਰਜ ਅਤੇ ਟੀਚੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਯੋਗ ਅਤੇ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਹਨ, SMART ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ (ਚਿੱਤਰ 3.1)। SMART ਟੀਚੇ ਹਨ:

• Specific –these are precise and clear to everyone involved

• ਖਾਸ - ਇਹ ਸ਼ਾਮਲ ਹਰੇਕ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਸਟੀਕ ਅਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹਨ।

• Measurable – there are ways to evaluate the progress and milestones

• ਮਾਪਣਯੋਗ - ਤਰੱਕੀ ਅਤੇ ਮੀਲ ਪੱਥਰਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਹਨ

being achieved

ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ

• Achievable – these are attainable as per the talents, skills and capability of

• ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਯੋਗ - ਇਹ ਪ੍ਰਤਿਭਾ, ਹੁਨਰ ਅਤੇ ਸਮਰੱਥਾ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਯੋਗ ਹਨ

you, your team and the overall practice

ਤੁਸੀਂ, ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਅਤੇ ਸਮੁੱਚੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ

• Realistic – these can be practically achieved or accomplished reasonably

• ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ - ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵਿਵਹਾਰਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਵਾਜਬ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

in a realistic time frame.

ਇੱਕ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਵਿੱਚ।

• Time-Bound – these have a realistic and clearly

defined time frame to

• ਸਮਾਂ-ਬੱਧ - ਇਹਨਾਂ ਕੋਲ ਇੱਕ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਹੈ

ensure everything is efficiently achieved within a deadline.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਇੱਕ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ।

It is best to create a long list of steps and goals. Then, follow the SMART strategy to make them more attainable and practical. You can again brainstorm for ideas with your team to come up with possible solutions and strategies for setting the right goals. Moreover, bigger and/or complicated goals and tasks can be further broken down in smaller tasks and goals to make them less challenging and easier to tackle and achieve without the loss of motivation.

ਕਦਮਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਲੰਬੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਫਿਰ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਪ੍ਰਾਪਤੀਯੋਗ ਅਤੇ ਵਿਹਾਰਕ ਬਣਾਉਣ ਲਈ SMART ਰਣਨੀਤੀ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸੰਭਾਵੀ ਹੱਲ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨਾਲ ਆਉਣ ਲਈ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰਾਂ ਲਈ ਦੁਬਾਰਾ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਵੱਡੇ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ

ਆਸਾਨ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ।

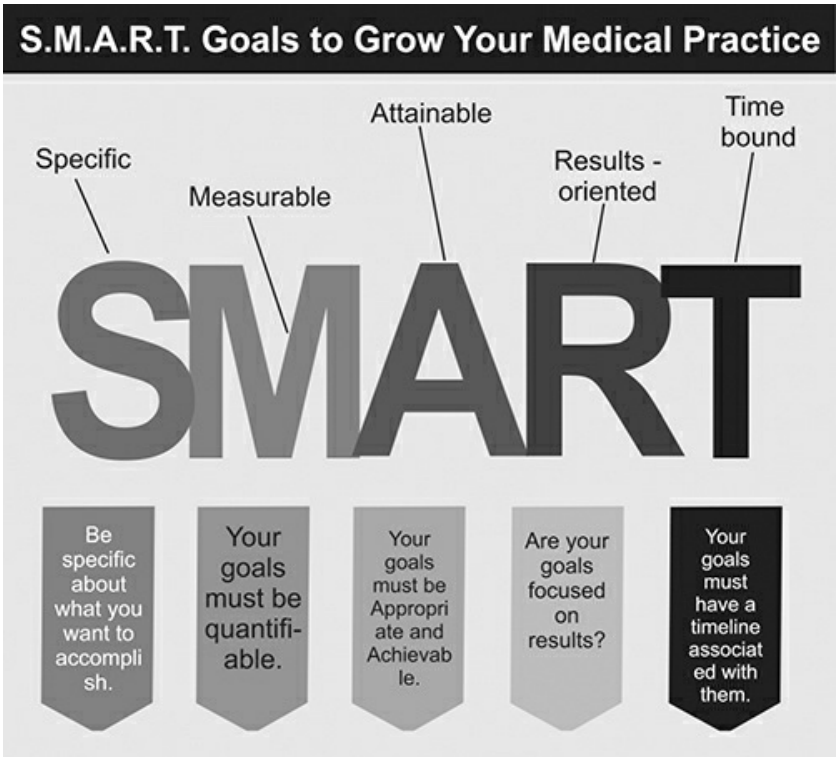

S.M.A.R.T. Goals to Grow Your Medical Practice
Specific
Measurable
Attainable
Results - oriented
Time bound
SMART
Be specific about what you want to accomplish.
Your goals must be quantifiable.
Your goals must be Appropriate and Achievable.
Are your goals focused on results?
Your goals must have a timeline associated with them.

Figure 3.1: SMART Goals to Grow Your Medical Practice

ਚਿੱਤਰ 3.1: ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸਮਾਰਟ ਟੀਚੇ

Prioritize

ਤਰਜੀਹ ਦਿਓ

The next thing you need to do is prioritize all these goals and tasks. Highlight the most important things

that must be done. Moreover, determine the steps you need to take to complete those tasks immediately without compromising on quality. Categorize all the goals you have created into different categories like:

ਅਗਲਾ ਕੰਮ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦੇਣਾ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ ਜੋ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਗੁਣਵੱਤਾ ਨਾਲ ਸਮਝੌਤਾ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਬਣਾਏ ਗਏ ਸਾਰੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕਰੋ ਜਿਵੇਂ ਕਿ:

• Urgent

• ਜ਼ਰੂਰੀ

• High Priority

• ਉੱਚ ਤਰਜੀਹ

• Intermediate Priority

• ਵਿਚਕਾਰਲੀ ਤਰਜੀਹ

• Low Priority

• ਘੱਟ ਤਰਜੀਹ

Furthermore, setting a time frame for each step of every goal is also necessary to ensure the Time-Bound element of the SMART goals is maintained.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਹਰੇਕ ਟੀਚੇ ਦੇ ਹਰੇਕ ਕਦਮ ਲਈ ਇੱਕ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾ

ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ SMART ਟੀਚਿਆਂ ਦਾ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾ ਤੱਤ ਬਣਾਈ ਰੱਖਿਆ ਜਾਵੇ।

Review

ਸਮੀਖਿਆ

Once you have completed your action plan, you need to start reviewing it to make sure you haven't missed anything. You also need to make sure that all the goals, milestones, tasks and objectives created are in line with the mission and vision of your private practice. If needed, you can send this action plan to your partners or other individuals involved, for reviewing the plan and providing feedback. Ensure you make the required changes and amendments.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਪੂਰੀ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇਸਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਖੁੰਝਾਇਆ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਬਣਾਏ ਗਏ ਸਾਰੇ ਟੀਚੇ, ਮੀਲ ਪੱਥਰ, ਕਾਰਜ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਲੋੜ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਜਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨ ਅਤੇ ਫੀਡਬੈਕ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਭੇਜ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋੜੀਂਦੇ ਬਦਲਾਅ ਅਤੇ ਸੋਧਾਂ ਕਰਦੇ ਹੋ।

Follow Through

ਫਾਲੋ ਥਰੂ

This might seem easy but it is one of the most tedious parts. There are bound to be many distractions that might come your way but you need to ensure that you sincerely follow through the action plan you have finalized. Make sure all the individuals involved with building your private practice are aware of this action plan including the steps which they need to take and the responsibilities they have to fulfill.

ਇਹ ਆਸਾਨ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਥਕਾਵਟ ਵਾਲੇ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਭਟਕਾਵਾਂ ਆਉਣਗੀਆਂ ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਸਾਰੇ ਵਿਅਕਤੀ ਇਸ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹਨ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨਾ ਹੈ।

Monitor the Progress

ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੋ

Creating and following the action plan is not enough, you must also monitor the progress being made. Keep a lookout for possible problems that might occur or other issues that are faced by people involved. Take immediate actions where necessary. Moreover, it is

possible that you might have to revise your plan or a few parts of it as you progress.

ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਅਤੇ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਕਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋ ਰਹੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਵੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਸੰਭਾਵਿਤ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਜਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਲੋਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਹੋਰ ਮੁੱਦਿਆਂ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖੋ। ਜਿੱਥੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੋਵੇ ਤੁਰੰਤ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਜਾਂ ਇਸਦੇ ਕੁਝ ਹਿੱਸਿਆਂ ਨੂੰ ਸੋਧਣਾ ਪਵੇ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਅੱਗੇ ਵਧਦੇ ਹੋ।

An action plan is a pathway that will help you in going towards your goal of starting your own private practice. Make sure you take the proper time to prepare this plan and put in the right effort to enhance its effectiveness.

ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਰਸਤਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਵਧਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਸਮਾਂ ਕੱਢਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸਹੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Creating an action plan enhances the accountability and efficiency in all the decisions of the business.

➢ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਾਰੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਜਵਾਬਦੇਹੀ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਵਧਦੀ ਹੈ।

➢ It helps in putting your goals and dreams into action and gradually into a reality while strengthening the vision of your private practice.

➢ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਣ ਅਤੇ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਹਕੀਕਤ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ An effective action plan is clear and specific.

➢ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਖਾਸ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ Setting realistic milestones help in maintaining levels of motivation and prevent disappointments.

➢ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਮੀਲ ਪੱਥਰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲਦੀ ਹੈ।

Chapter 4

ਅਧਿਆਇ 4

How to Make a Business Plan for Medical Practice?

ਮੈਡੀਕਲ ਲਈ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ ਅਭਿਆਸ?

“By failing to prepare, you are preparing to fail.”

"ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿਣ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਅਸਫਲ ਹੋਣ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।"

– Benjamin Franklin

-ਬੈਂਜਾਮਿਨ ਫਰੈਂਕਲਿਨ

A business plan is like an action plan but it is more detailed and also focuses on the finances involved. Whether it is a small venture or a big one, a business plan is integral in guiding your decisions, especially the financial ones. It is a roadmap which leads to success. It entails in-depth details and guidance for all areas of your venture – from service details and operations to finance and marketing.

ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਵਾਂਗ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਵਧੇਰੇ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਵਿੱਤ 'ਤੇ ਵੀ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਉੱਦਮ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਵੱਡਾ, ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਫੈਸਲਿਆਂ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਵਿੱਤੀ ਫੈਸਲਿਆਂ ਨੂੰ ਸੇਧ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਅੰਗ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਰੋਡਮੈਪ ਹੈ ਜੋ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਉੱਦਮ ਦੇ ਸਾਰੇ ਖੇਤਰਾਂ ਲਈ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਵੇਰਵੇ ਅਤੇ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ - ਸੇਵਾ ਵੇਰਵਿਆਂ ਅਤੇ ਕਾਰਜਾਂ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਵਿੱਤ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਤੱਕ।

There are many first-time business owners who want to directly jump to the startup mode. However, a business plan is a major step every entrepreneur

needs to take in order to check the feasibility and success factor of his/her venture before spending money and time. The main aim of a business plan is to assist you in articulating the right strategy to start your practice. It offers insights into each step you have to take, required sources to attain goals, as well as the anticipated outcome. It also includes an emergency plan or a disaster recovery plan which is a backup plan in case things start to fall apart.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮਾਲਕ ਹਨ ਜੋ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਮੋਡ 'ਤੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਕਦਮ ਹੈ ਜੋ ਹਰੇਕ ਉੱਦਮੀ ਨੂੰ ਪੈਸਾ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਖਰਚ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਉੱਦਮ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਕਾਰਕ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਲਈ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਰਣਨੀਤੀ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਚੁੱਕੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਹਰੇਕ ਕਦਮ, ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਰੋਤਾਂ, ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਅਨੁਮਾਨਿਤ ਨਤੀਜੇ ਬਾਰੇ ਸੂਝ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਯੋਜਨਾ ਜਾਂ ਇੱਕ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਜੋ ਚੀਜ਼ਾਂ ਟੁੱਟਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਬੈਕਅੱਪ ਯੋਜਨਾ ਹੈ।

A business plan also determines ways in which you can promote your venture, advertise and market your practice, while also guiding you to grow and expand your practice in the future.

ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਇਹ ਵੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਉੱਦਮ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਕਿਵੇਂ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਫੈਲਾਉਣ ਲਈ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

When we decided to start our practice SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center at Kota, we have finalized the following details: ***Mission***

ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਕੋਟਾ ਵਿਖੇ ਆਪਣਾ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦਿੱਤਾ: ਮਿਸ਼ਨ

Statement: *Why have we chosen to start our own practice? What are our personal and professional reasons for taking this step? What do we want to achieve?* ***Objectives:*** *Thinking about our practice 1, 3, and 5 years from now. What do we want it to look like? What type of patients are we treating? What type of staff do we have? What type of presence do we have in the community?* ***Budget:*** *We researched various costs in our area and create multiple scenarios for what we will be spending to open our practice. Plan A will be what we have to spend to get our doors open. Plan B will include what we will purchase if we have any money remaining from Plan A. Plan C is for our ideal future plans,*

purchases, and upgrades as our eye practice becomes profitable. ***Timeline:*** *Mapping out our timeline from initial research to opening our doors. Know when each step has to happen for maximum efficiency. If our time for opening is either too short or too long, it will cost us more money.* ***Market Research:*** *We checked out other eye care providers as well as payers in our area. What is our patient demographic? What are the expected charges for services we plan to provide?* ***Profitability Projections:*** *We used a spreadsheet to create projections for expected expenses and revenue for at least our first 12 months.* ***Ideal***

ਬਿਆਨ: ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਿਉਂ ਕੀਤੀ ਹੈ? ਇਹ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਦੇ ਸਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹਨ? ਅਸੀਂ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ? ਉਦੇਸ਼: ਹੁਣ ਤੋਂ 1, 3, ਅਤੇ 5 ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਾ। ਅਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਹੋ ਜਿਹਾ ਦਿਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ? ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ? ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਸਟਾਫ ਹੈ? ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਭਾਈਚਾਰੇ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਹੈ? ਬਜਟ: ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਲਾਗਤਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਕਈ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਬਣਾਏ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਖੋਲ੍ਹਣ ਲਈ ਕੀ ਖਰਚ ਕਰਾਂਗੇ। ਯੋਜਨਾ A ਉਹ ਹੋਵੇਗੀ ਜੋ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੋਲ੍ਹਣ ਲਈ ਖਰਚ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਯੋਜਨਾ B ਵਿੱਚ ਉਹ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੇਗਾ ਜੋ ਅਸੀਂ ਖਰੀਦਾਂਗੇ ਜੇਕਰ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਯੋਜਨਾ A ਤੋਂ ਕੋਈ ਪੈਸਾ ਬਚਿਆ ਹੈ। ਯੋਜਨਾ C ਸਾਡੀਆਂ ਆਦਰਸ਼ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ, ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਅਤੇ ਅੱਪਗ੍ਰੇਡ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਡੀ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਸਮਾਂ-

ਰੇਖਾ: ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਖੋਜ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੋਲ੍ਹਣ ਤੱਕ ਸਾਡੀ ਸਮਾਂ-ਰੇਖਾ ਦਾ ਮੈਪਿੰਗ ਕਰਨਾ। ਜਾਣੋ ਕਿ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਲਈ ਹਰੇਕ ਕਦਮ ਕਦੋਂ ਹੋਣਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਸਾਡਾ ਖੋਲ੍ਹਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਜਾਂ ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਛੋਟਾ ਹੈ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਲੰਬਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਸਾਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਪੈਸਾ ਖਰਚ ਹੋਵੇਗਾ। ਮਾਰਕੀਟ ਖੋਜ: ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ। ਸਾਡਾ ਮਰੀਜ਼ ਜਨਸੰਖਿਆ ਕੀ ਹੈ? ਅਸੀਂ ਜੋ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਅਨੁਮਾਨਿਤ ਖਰਚੇ ਕੀ ਹਨ? ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਦੇ ਅਨੁਮਾਨ: ਅਸੀਂ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਆਪਣੇ ਪਹਿਲੇ 12 ਮਹੀਨਿਆਂ ਲਈ ਅਨੁਮਾਨਿਤ ਖਰਚਿਆਂ ਅਤੇ ਆਮਦਨ ਲਈ ਅਨੁਮਾਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਸਪ੍ਰੈਡਸ਼ੀਟ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ। ਆਦਰਸ਼।

Patient Profile: *Envision the type of patient we want to treat and create a patient avatar. How old is our patient? Where does our patient live? Where do they spend their days? What is their income? What type of services do they want?* ***Services We Will Offer:*** *What type of services do we plan to offer? Do they complement the needs of our ideal patient?* ***Goals:*** *Think again about where we want your practice to be in 1, 3, and 5 years. What will be our annual revenue and future plan for expansion?*

ਮਰੀਜ਼ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ: ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਅਵਤਾਰ ਬਣਾਓ। ਸਾਡਾ ਮਰੀਜ਼ ਕਿੰਨੀ ਉਮਰ ਦਾ ਹੈ? ਸਾਡਾ ਮਰੀਜ਼ ਕਿੱਥੇ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ? ਉਹ ਆਪਣੇ ਦਿਨ ਕਿੱਥੇ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਮਦਨ ਕੀ ਹੈ? ਉਹ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ

ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ? ਅਸੀਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਾਂਗੇ: ਅਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹਾਂ? ਕੀ ਉਹ ਸਾਡੇ ਆਦਰਸ਼ ਮਰੀਜ਼ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦੇ ਹਨ? ਟੀਚੇ: ਦੁਬਾਰਾ ਸੋਚੋ ਕਿ ਅਸੀਂ 1, 3 ਅਤੇ 5 ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿੱਥੇ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ। ਸਾਡੀ ਸਾਲਾਨਾ ਆਮਦਨ ਅਤੇ ਵਿਸਥਾਰ ਲਈ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਕੀ ਹੋਵੇਗੀ?

Why do You Need a Business Plan?

ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਲੋੜ ਕਿਉਂ ਹੈ?

Each and every business requires a business plan in order to succeed. Here are some of the major reasons why you must create a business plan:

ਹਰੇਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਕਾਰਨ ਹਨ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਕਿਉਂ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ:

Clarifying Directions

ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਸਪਸ਼ਟ ਕਰਨਾ

The main thing a business plan can do is to determine your business and what you want it to be in the future. It clarifies the direction and the purpose you need to take in order to lead your business to the vision you have projected for it in the future. It shows you what you need to do in order to start and go forward.

ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿ

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਇਸਨੂੰ ਕੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਉਸ ਦਿਸ਼ਾ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਉਸ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਣ ਲਈ ਲੈਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਅਨੁਮਾਨਤ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Mapping out the Future

ਭਵਿੱਖ ਦਾ ਨਕਸ਼ਾ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ

A business plan is needed to secure funding and investments from possible investors and donors. It maps out what your business stands for, what it wants to accomplish and what it can achieve in the future. This plan is required to show your investors that you have a solid base and plan in place to use their funding and gain profits. The investors need to see the potential in what you are doing and how it can benefit them. Moreover, it also helps to highlight the potential problems and what you have planned in order to manage them in case they occur. This further builds trust and reliability for the investors in your business. This plan also helps you in understanding your venture even more and ensures that you are heading in the right direction to achieve long-term success.

ਸੰਭਾਵੀ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਅਤੇ ਦਾਨੀਆਂ ਤੋਂ ਫੰਡਿੰਗ ਅਤੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ

ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਕੀ ਅਰਥ ਹੈ, ਇਹ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਇਹ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸਦਾ ਨਕਸ਼ਾ ਤਿਆਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਠੋਸ ਅਧਾਰ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫੰਡਿੰਗ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾਉਣ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਹੈ। ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੇਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਸੰਭਾਵੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਉਹ ਵਾਪਰਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਲਈ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਭਰੋਸੇਯੋਗਤਾ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਉੱਦਮ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ।

Main Rules of Creating a Business Plan

ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਮੁੱਖ ਨਿਯਮ

The right business plan works like a map and helps you practice what you have theorized. In order to create an effective business plan, you need to first understand the following main rules of creating one:

ਸਹੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਇੱਕ ਨਕਸ਼ੇ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਸਿਧਾਂਤ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਮੁੱਖ ਨਿਯਮਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ:

Conducting Research

ਖੋਜ ਕਰਨਾ

Before you start trying to convince patients to come to your practice, you need to determine what the patients truly want from their ideal medical clinic. You need to start conducting research on your competitors and determine their weaknesses and strengths. Compare your ideas and strategies with your competitors' strengths and weaknesses. Determine ways to enhance your practice and make it different from your competitors.

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਲਈ ਮਨਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਦਰਸ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਕਲੀਨਿਕ ਤੋਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਖੋਜ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਅਤੇ ਤਾਕਤਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨਾਲ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ।

Identifying Target Audience

ਟਾਰਗੇਟ ਔਡੀਅੰਸ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਾ

One of the biggest elements of creating a successful

business plan is to create a plan which is specific to your target audience, for instance, financial lenders, potential business partners, or more. You need to tell them what they must know about your medical practice and what makes it unique.

ਇੱਕ ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਤੱਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਜਾਵੇ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਲਈ ਖਾਸ ਹੋਵੇ, ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਵਿੱਤੀ ਕਰਜ਼ਾਦਾਤਾ, ਸੰਭਾਵੀ ਵਪਾਰਕ ਭਾਈਵਾਲ, ਜਾਂ ਹੋਰ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਵਿਲੱਖਣ ਕੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

It is recommended that you break down target customers you want to attract towards your business and create variations of your business plans to meet their requirements. Make sure you include the ROI projections and detailed cost in the business plan which is realistic and measurable.

ਇਹ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਵੰਡੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵੱਲ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਭਿੰਨਤਾਵਾਂ ਬਣਾਓ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ROI ਅਨੁਮਾਨਾਂ ਅਤੇ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਅਤੇ ਮਾਪਣਯੋਗ ਹੋਵੇ।

Determining Strengths and Weaknesses

ਤਾਕਤ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ

Understand that whoever you send the business plan to, would want you to get straight to the point. You need to create a strong summary of your idea, show that you have a powerful grasp on your plans and have critically evaluated all the steps.

ਇਹ ਸਮਝੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਵੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਭੇਜਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਚਾਹੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਿੱਧੇ ਮੁੱਦੇ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਦਾ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਾਰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਇਹ ਦਿਖਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਸਮਝ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਆਲੋਚਨਾਤਮਕ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕੀਤਾ ਹੈ।

Highlight the strengths and weaknesses of your practices along with the strategies to tackle those weaknesses. You need to understand that the potential business partners and lenders are not interested in flowery phrases but are more interested in numbers. Make sure you create the business plan in direct and short sentences to share what you want to accomplish and why should they be interested.

ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੀਆਂ ਤਾਕਤਾਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਸੰਭਾਵੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਭਾਈਵਾਲ ਅਤੇ ਰਿਣਦਾਤਾ ਫੁੱਲਦਾਰ ਵਾਕਾਂਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੇ, ਸਗੋਂ ਸੰਖਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ

ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਿੱਧੇ ਅਤੇ ਛੋਟੇ ਵਾਕਾਂ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਸਾਂਝਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦਿਲਚਸਪੀ ਕਿਉਂ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Following a Template

ਇੱਕ ਟੈਂਪਲੇਟ ਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਨਾ

While it is essential to ensure that your business plan stands apart from the rest, the most important element of the plan is its written structure. It is true that a lot of lenders and project managers like surprises as they show off creativity, they are more concerned about the idea, finances and the overall feel of your plan. Being in the medical field, your audience would expect specific related categories, headlines, and jargon to indicate you know what you are doing and understand the rules and procedures of this industry. If you try to be too different and come up with your own rules, you might be viewed as a rookie.

ਜਦੋਂ ਕਿ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਾਕੀਆਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰੀ ਹੋਵੇ, ਯੋਜਨਾ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਤ ਇਸਦੀ ਲਿਖਤੀ ਬਣਤਰ ਹੈ। ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਰਿਣਦਾਤਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਮੈਨੇਜਰ ਹੈਰਾਨੀ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਰਚਨਾਤਮਕਤਾ ਦਿਖਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਵਿਚਾਰ, ਵਿੱਤ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਸਮੁੱਚੇ ਅਹਿਸਾਸ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਚਿੰਤਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਡਾਕਟਰੀ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਕਰਕੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਦਰਸ਼ਕ

ਖਾਸ ਸੰਬੰਧਿਤ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ, ਸੁਰਖੀਆਂ ਅਤੇ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਨਗੇ ਜੋ ਇਹ ਦਰਸਾਉਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਸ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਵੱਖਰੇ ਹੋਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਖੁਦ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਨਾਲ ਆਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਵਿਅਕਤੀ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

It is best to go through a few templates of business plans to get yourself familiarized with the structure of the plan. Go through three to five business plans and create a template for your business and follow through.

ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਬਣਤਰ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋਣ ਲਈ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੇ ਕੁਝ ਟੈਂਪਲੇਟਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਤਿੰਨ ਤੋਂ ਪੰਜ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਇੱਕ ਟੈਂਪਲੇਟ ਬਣਾਓ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ।

These are some of the essential points you need to keep in mind before you start writing down your business plan in order to make sure that it is effective.

ਇਹ ਕੁਝ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨੁਕਤੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਲਿਖਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਇਹ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੈ।

Basic Steps Explained

ਮੁੱਢਲੇ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ

Following are some of the basic categories that must be included in your business plan (Figure 4.1).

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਬੁਨਿਆਦੀ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ (ਚਿੱਤਰ 4.1)।

Figure 4.1: Creating a Business Plan for Medical Practice

ਚਿੱਤਰ 4.1: ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ

Each of the steps has been explained for your ease:

ਤੁਹਾਡੀ ਸੌਖ ਲਈ ਹਰੇਕ ਕਦਮ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ:

Mission and Vision

ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ

You need to clearly state the mission and vision you have created for your practice. This is an integral part of the business plan since all the decisions you make regarding your private practice will revolve around your mission and vision.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦੁਆਰਾ ਬਣਾਏ ਗਏ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਇਹ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦਾ ਇੱਕ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਅੰਗ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਸੰਬੰਧੀ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਲਏ ਗਏ ਸਾਰੇ ਫੈਸਲੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਦੇ ਦੁਆਲੇ ਘੁੰਮਣਗੇ।

Short and Long-Term Goals

ਛੋਟੇ ਅਤੇ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਟੀਚੇ

Your potential business partner and/or the lender would want to know what you are aiming for. It is important to mention where you see your private practice in the next five to ten years. Create a list of marketing and advertising techniques you want to utilize to promote and extend your business.

ਤੁਹਾਡਾ ਸੰਭਾਵੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਾਥੀ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਕਰਜ਼ਾ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਟੀਚਾ ਰੱਖ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਦੱਸਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਅਗਲੇ ਪੰਜ ਤੋਂ ਦਸ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿੱਥੇ ਦੇਖਦੇ ਹੋ। ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾਓ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਵਰਤਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

The Team

ਟੀਮ

You would also have to identify all the players with whom you would team up in order to effectively run your practice. It would include the people who are already supporting you, the staff you want to hire, training you want to provide to your team and the major characteristics you are looking for in the individuals you would want to work for you.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਖਿਡਾਰੀਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਵੀ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਟੀਮ ਬਣਾਓਗੇ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡਾ ਅਭਿਆਸ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਚਲਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਲੋਕ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਤੁਹਾਡਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਉਹ ਸਟਾਫ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਸਿਖਲਾਈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਹ ਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਭਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

Market Segmentation

ਮਾਰਕੀਟ ਵਿਭਾਜਨ

You must determine the kind of potential patients you are hoping to attract. Mention who your ideal patients are, where they come from and what they are looking for. Moreover, you also need to identify ways through which you want to attract those

patients. Are you hoping to get referrals from physicians, are you hoping to attract patients through promotions, discounts or any other methods? Ensure you add a list of potential patients and classify them into categories. Remember, you also must create personas for your ideal patients. These represent the patients you are hoping to get in your private practice. This should be done after extensive research as well as after reflecting on your potential patients' problems and needs.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਆਦਰਸ਼ ਮਰੀਜ਼ ਕੌਣ ਹਨ, ਉਹ ਕਿੱਥੋਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਕੀ ਭਾਲ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਵੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਰਾਹੀਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਡਾਕਟਰਾਂ ਤੋਂ ਰੈਫਰਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਤਰੱਕੀਆਂ, ਛੋਟਾਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਰਾਹੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ? ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕਰੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਦਰਸ਼ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਵਿਅਕਤੀ ਵੀ ਬਣਾਉਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਵਿਆਪਕ ਖੋਜ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

SWOT Analysis

SWOT ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ

This is another important element of a strong business plan. Through this analysis, you can identify the Strength, Weakness, Opportunities and Threats (SWOT) of your private medical practice (Figure 4.1). This will assist you in better understanding the situation of the market and determine ways of expanding and growing your practice. Keep in mind - to ensure that you create a successful SWOT analysis, you have to be realistic, specific and must include a comparison of various scenarios and also update your plans and goals accordingly.

ਇਹ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਤ ਹੈ। ਇਸ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਰਾਹੀਂ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਮੈਡੀਕਲ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਤਾਕਤ, ਕਮਜ਼ੋਰੀ, ਮੌਕੇ ਅਤੇ ਧਮਕੀਆਂ (SWOT) ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ (ਚਿੱਤਰ 4.1)। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ। ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ - ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਫਲ SWOT ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ, ਖਾਸ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਅਪਡੇਟ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Creating a Budget

ਬਜਟ ਬਣਾਉਣਾ

Once you have all the market analysis and details, you need to start creating a budget for your private practice. This will help you in creating the right way of reaching out to your potential patients and focusing on your budget will help you to support your marketing campaign.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਾਰਾ ਮਾਰਕੀਟ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਅਤੇ ਵੇਰਵੇ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਇੱਕ ਬਜਟ ਬਣਾਉਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦਾ ਸਹੀ ਤਰੀਕਾ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਬਜਟ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

Monitor and Revise

ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਸਮੀਖਿਆ

Once your business plan is prepared, it is important to keep monitoring the progress of your private practice. Keep a track of all the spending, leads, referrals, problems, achievements and more. Ensure that you update all the progress and revise or amend your business plan accordingly.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

ਸਾਰੇ ਖਰਚਿਆਂ, ਲੀਡਾਂ, ਰੈਫਰਲਾਂ, ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ, ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਨੂੰ ਅਪਡੇਟ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਆਪਣੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਸੋਧਦੇ ਜਾਂ ਸੋਧਦੇ ਹੋ।

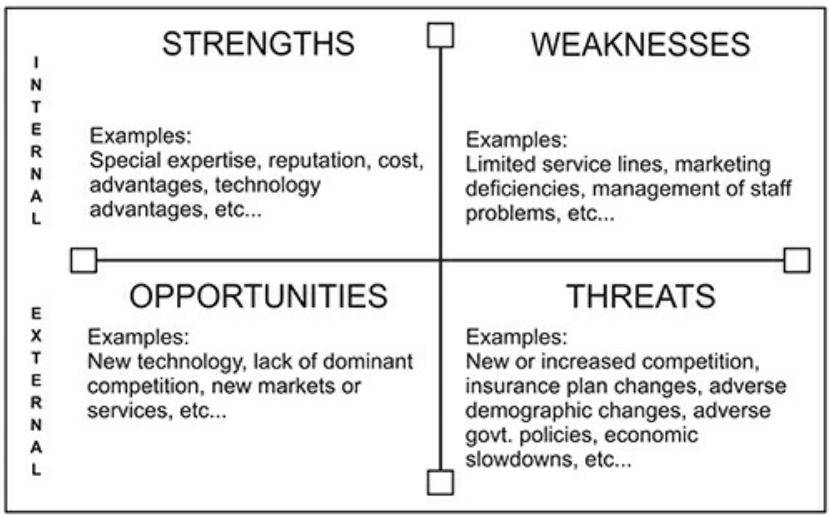


Figure 4.2: SWOT Analysis of Medical Practice.

ਚਿੱਤਰ 4.2: ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ SWOT ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ।

Understanding Seven Ps of Marketing

ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਸੱਤ ਸਾਈਂਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ

Even when you have a solid action and business plan, brilliant services, your medical practice might not be able to survive if you are not reaching out to your potential patients. In order to attract potential

patients, you need to come up with strategies that will market the services you offer to the right audience.

ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਠੋਸ ਕਾਰਵਾਈ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ, ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਸੇਵਾਵਾਂ ਹੋਣ, ਫਿਰ ਵੀ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਮੈਡੀਕਲ ਅਭਿਆਸ ਬਚ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ। ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਾਉਣਗੀਆਂ।

The best way to ensure that you implement successful marketing initiatives is to focus on the 7 Ps of Marketing (Figure 4.3). This will enable you to measure and evaluate the business activities of your practice and improve them to get the best possible results. The 7 Ps of Marketing are - PRODUCT, PEOPLE, PRICE, PROMOTION, PLACE, PACKAGING, and POSITIONING (Figure 4.3). Details of each factor are also discussed.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਪਹਿਲਕਦਮੀਆਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ 7 Ps 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ (ਚਿੱਤਰ 4.3)। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀਆਂ ਵਪਾਰਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਅਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ। ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ 7 Ps ਹਨ - ਉਤਪਾਦ, ਲੋਕ, ਕੀਮਤ,

ਤਰੱਕੀ, ਸਥਾਨ, ਪੈਕੇਜਿੰਗ, ਅਤੇ ਸਥਿਤੀ (ਚਿੱਤਰ 4.3)। ਹਰੇਕ ਕਾਰਕ ਦੇ ਵੇਰਵਿਆਂ 'ਤੇ ਵੀ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ।

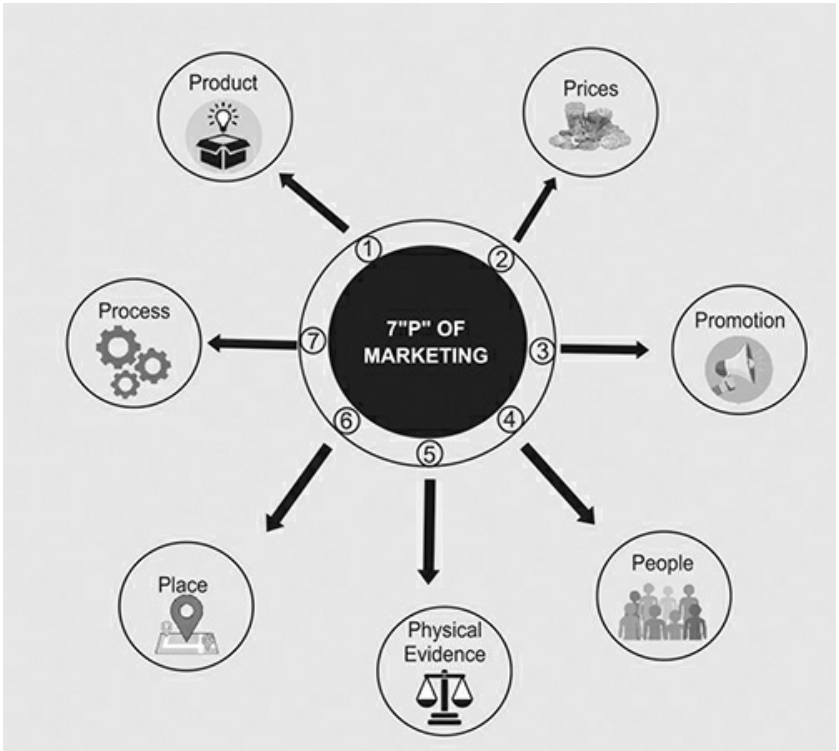


Figure 4.3: Seven Ps of Marketing for Medical Practice

ਚਿੱਤਰ 4.3: ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਸੱਤ ਵਿਸ਼ੇ

Product

ਉਤਪਾਦ

Firstly, you need to have a look at the services you are planning to offer to your patients. Are you going

to focus on one specialized service or a few more? Are you hoping to offer consultation and prescription at your practice or are you going to conduct surgeries there too? Are you planning to recruit other experts to offer a number of other medical/health services? Are you planning to focus solely on the area you specialize in? Are these services or products aiming to fulfill the needs and requirements of your patients? What is unique about your services? Are you offering something different than what your competitors are offering? How are you planning to enhance the satisfaction and comfort level of your patients?

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸੇਵਾ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਕੁਝ ਹੋਰ? ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਅਤੇ ਨੁਸਖ਼ੇ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਉੱਥੇ ਵੀ ਸਰਜਰੀਆਂ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ? ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਈ ਹੋਰ ਡਾਕਟਰੀ/ਸਿਹਤ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਹੋਰ ਮਾਹਰਾਂ ਦੀ ਭਰਤੀ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ? ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਉਸ ਖੇਤਰ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਮਾਹਰ ਹੋ? ਕੀ ਇਹ ਸੇਵਾਵਾਂ ਜਾਂ ਉਤਪਾਦ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਹਨ? ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕੀ ਵਿਲੱਖਣ ਹੈ? ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਰਹੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਕੁਝ ਵੱਖਰਾ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ? ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ

ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਆਰਾਮ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ?

People

ਲੋਕ

Health care is indeed about the people – your patients, your employees, your partners and management – anyone who receives or delivers the service, plays a crucial role in the overall product your practice has to offer. Your patients would be the ones who would evaluate the quality of service and the level of satisfaction you offer them as per their experience. Usually, the patients are more focused on the way the medical staff deals with them, the way you and your team assist them, helps them understand the procedure and makes them feel comfortable. It plays a major role in forming your practice's reputation and image.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਬਾਰੇ ਹੈ - ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼, ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਭਾਈਵਾਲ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ - ਕੋਈ ਵੀ ਜੋ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਸਮੁੱਚੇ ਉਤਪਾਦ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਉਹ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਸੇਵਾ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਪੱਧਰ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਗੇ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਮਰੀਜ਼ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਵਧੇਰੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਡਾਕਟਰੀ

ਸਟਾਫ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਿਵੇਂ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸਾਖ ਅਤੇ ਅਕਸ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Price

ਕੀਮਤ

It is essential for the price you set for your services to be competitive. It should not be too much that your target patients can't afford it and should not be too low that puts you under financial strains. You must determine the price in such a way that you generate some profits and the patients are happy with it as well. Moreover, you can also introduce promotional prices and discounts to attract their attention. Price can play a major role in the decision-making of the patients. This is why you must carefully decide on the prices for the services you want to offer. You must also be flexible enough to reduce or adjust the price as per the needs of the patients.

ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਈ ਜੋ ਕੀਮਤ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਉਹ ਮੁਕਾਬਲੇ ਵਾਲੀ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਹੀਂ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਮਰੀਜ਼ ਇਸਨੂੰ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਾ ਕਰ ਸਕਣ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਵੀ ਨਾ ਹੋਵੇ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿੱਤੀ ਦਬਾਅ ਵਿੱਚ ਪਾ ਦੇਵੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀਮਤ ਇਸ

ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਮੁਨਾਫਾ ਕਮਾਓ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਇਸ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਵੀ ਹੋਣ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਖਿੱਚਣ ਲਈ ਪ੍ਰਚਾਰਕ ਕੀਮਤਾਂ ਅਤੇ ਛੋਟਾਂ ਵੀ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਕੀਮਤ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ ਬਾਰੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਕੀਮਤ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਜਾਂ ਵਿਵਸਥਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਲਚਕਦਾਰ ਵੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Promotion

ਤਰੱਕੀ

This is the indirect and direct means of communicating and marketing your products to the masses, especially your target audience. This might include mass interaction or/and personal interaction to promote your services and practice. No matter what or which medium you select, you need to ensure that the promotion is being carried out professionally. The main aim of marketing your private practice is to evaluate where, what, when and how you offer your products and services to the patients.

ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਨੂੰ ਜਨਤਾ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਕਰਨ ਦਾ ਅਸਿੱਧਾ ਅਤੇ ਸਿੱਧਾ ਸਾਧਨ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ

ਸਮੂਹਿਕ ਗੱਲਬਾਤ ਜਾਂ/ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਗੱਲਬਾਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਵੀ ਜਾਂ ਕਿਹੜਾ ਮਾਧਿਅਮ ਚੁਣਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਪ੍ਰਚਾਰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਇਹ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਿੱਥੇ, ਕੀ, ਕਦੋਂ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ।

Place

ਸਥਾਨ

This means you must present your services to the right audience, at the right time and in the right place. Nevertheless, the place is the location of your individual practice wherein you will offer your expert services to the patient. However, it is possible that you might also provide at-home services or open up different outlets to reach more patients. The location of the practice is also a major deciding factor for the patients.

ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਸਹੀ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ, ਸਹੀ ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਸਹੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਪੇਸ਼ ਕਰਨੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਫਿਰ ਵੀ, ਇਹ ਜਗ੍ਹਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਸਥਾਨ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਮਾਹਰ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੋਗੇ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਵਿੱਚ ਸੇਵਾਵਾਂ ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਹੋਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਆਊਟਲੈੱਟ ਖੋਲ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਸਥਾਨ ਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਵਾਲਾ ਕਾਰਕ ਹੈ।

Packaging

ਪੈਕੇਜਿੰਗ

Since you are offering health services, the packaging here would refer to your website, brochures, reception, waiting area, front office, as well as the exterior of your office. This can also mean the appearance of you and your medical staff. You would be surprised to know how much the patients' opinion of your overall practice is based on the things they observe right from the minute they see your office.

ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਿਹਤ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਇੱਥੇ ਪੈਕੇਜਿੰਗ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ, ਬਰੋਸ਼ਰ, ਰਿਸੈਪਸ਼ਨ, ਉਡੀਕ ਖੇਤਰ, ਫਰੰਟ ਆਫਿਸ, ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਦਫਤਰ ਦੇ ਬਾਹਰੀ ਹਿੱਸੇ ਦਾ ਹਵਾਲਾ ਦੇਵੇਗੀ। ਇਸਦਾ ਅਰਥ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸਟਾਫ ਦੀ ਦਿੱਖ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੁੱਚੇ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਰਾਏ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਕਿੰਨੀ ਅਧਾਰਤ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਫਤਰ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਹੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ।

Positioning

ਸਥਿਤੀ

This is how your medical practice is viewed by your patients or potential patients. You would have to determine how you want your patients to view your practice and make efforts to position your brand that

way.

ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਜਾਂ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਰੱਖਣ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰਨੇ ਪੈਣਗੇ।

In order to successfully grow your private practice and attract new patients, you need to come up with a strong and powerful marketing strategy. In case you are unsure how to market your practice, you can hire an expert or seek help from a professional marketing organization. There are various marketing agencies that focus on medical organizations. This is a great way to make sure that you are utilizing the right marketing tools and strategies in order to reach out to your patients.

ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਮਾਰਕੀਟ ਕਰਨਾ ਹੈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮਾਹਰ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਸੰਗਠਨ ਤੋਂ ਮਦਦ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਕਈ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਏਜੰਸੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਮੈਡੀਕਲ ਸੰਗਠਨਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਸਹੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਸਾਧਨਾਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ A business plan is a major step you need to take in order to check the feasibility and success factor of your venture before spending money and time.

➢ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਕਦਮ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੈਸਾ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਖਰਚ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਉੱਦਮ ਦੀ ਵਿਵਹਾਰਕਤਾ ਅਤੇ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਕਾਰਕ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਲਈ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

➢ It offers insights into each step you have to take, required sources to attain goals as well as the anticipated outcome.

➢ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਚੁੱਕੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਹਰੇਕ ਕਦਮ, ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਰੋਤਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਅਨੁਮਾਨਿਤ ਨਤੀਜੇ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ You need to determine what you want your business to be when you start and where you expect it to be in the future.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੇ ਕਿੱਥੇ ਹੋਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ।

➢ The investors need to see the potential in what you are doing and how it can benefit them before they invest in your venture.

➢ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਉੱਦਮ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ You need to conduct research on your competitors and determine their weaknesses and strengths and compare them to yours.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਖੋਜ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਅਤੇ ਤਾਕਤਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

➢ You must highlight the strengths of your practices, as well as the weaknesses, along with strategies to tackle those weaknesses in the business plan.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ Always go through a few templates of business plans to get yourself familiarized with the structure.

➢ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੇ ਢਾਂਚੇ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋਣ ਲਈ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕੁਝ ਟੈਂਪਲੇਟਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ।

➢ Create a list of marketing and advertising techniques you want to utilize to promote and extend your business.

➢ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾਓ ਜੋ

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਵਰਤਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

➢ The best way to ensure that you implement successful marketing initiatives is to focus on the 7 Ps of Marketing.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਪਹਿਲਕਦਮੀਆਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰੋ, ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ 7 Ps 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ।

➢ Ensure that you update all the progress and revise or amend your business plan as well as marketing strategies accordingly.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਨੂੰ ਅਪਡੇਟ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਸੋਧਦੇ ਜਾਂ ਸੋਧਦੇ ਹੋ।

Chapter 5

ਅਧਿਆਇ 5

How to Manage Finances of Your Medical Practice?

ਆਪਣੇ ਮੈਡੀਕਲ ਦੇ ਵਿੱਤ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ

ਅਭਿਆਸ?

“A budget is telling your money where to go instead of wondering where it went.”

"ਇੱਕ ਬਜਟ ਤੁਹਾਡੇ ਪੈਸੇ ਨੂੰ ਦੱਸ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿੱਥੇ ਜਾਣਾ ਹੈ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਸੋਚ ਰਿਹਾ ਸੀ ਕਿ ਇਹ ਕਿੱਥੇ ਗਿਆ।"

– Dave Ramsey

– ਡੇਵ ਰਾਮਸੇ

Financial Options

ਵਿੱਤੀ ਵਿਕਲਪ

In order to initiate your venture, you need finances. Keep in mind that you would require a good lump sum of money if you want to successfully start your own medical practice. Investing your own saving might be a good idea, but it might not be enough to cover all the expenses. For that, you would need to have a look at the financial options available for you.

ਆਪਣਾ ਉੱਦਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿੱਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਰਕਮ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਆਪਣੀ ਬੱਚਤ ਦਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਸਾਰੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ

ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ। ਇਸਦੇ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਲਈ ਉਪਲਬਧ ਵਿੱਤੀ ਵਿਕਲਪਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਏਗੀ।

There are some investors who want to invest their money in health care institutions; you can send your business proposals to relevant investors or better, you can personally meet them to share your vision and dream. However, remember that investors or lenders need to see numbers. Make sure your business plan covers all the expenses involved including the costs of services and equipment and how you will make a profit. You need to show them how your practice can benefit them.

ਕੁਝ ਨਿਵੇਸ਼ਕ ਹਨ ਜੋ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਪੈਸਾ ਲਗਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ; ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਸਬੰਧਤ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਭੇਜ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵਧੀਆ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਅਤੇ ਸੁਪਨੇ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਿਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਜਾਂ ਰਿਣਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਨੰਬਰ ਦੇਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਮੁਨਾਫਾ ਕਮਾਓਗੇ, ਸਮੇਤ ਸਾਰੇ ਖਰਚੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਅਭਿਆਸ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

You would require funds to not just create a practice from scratch but would also need funds to purchase furniture for the office, supplies, relevant equipment

required for your service and of course to hire and train your staff.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਇੱਕ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਦਫ਼ਤਰ ਲਈ ਫਰਨੀਚਰ, ਸਪਲਾਈ, ਤੁਹਾਡੀ ਸੇਵਾ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਅਤੇ ਬੇਸ਼ੱਕ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇਣ ਲਈ ਵੀ ਫੰਡਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

It is also possible that you would have to apply for business loans in order to cover all expenses. For this you need to submit your business proposal and present your vision to the lenders. There are various kinds of loans offered by lenders for medical practices, including:

ਇਹ ਵੀ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕਰਜ਼ਿਆਂ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣੀ ਪਵੇ। ਇਸਦੇ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਜਮ੍ਹਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ਾਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਕਰਜ਼ਾਦਾਤਾਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਲਈ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਰਜ਼ੇ ਦਿੱਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• Debt consolidation

• ਕਰਜ਼ਾ ਇਕਜੁੱਟ ਕਰਨਾ

• Leases for medical equipment

• ਮੈਡੀਕਲ ਉਪਕਰਣਾਂ ਲਈ ਲੀਜ਼

• Practice procurement

• ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ

• Working capital

• ਕਾਰਜਸ਼ੀਲ ਪੂੰਜੀ

A loan is a fund that you can utilize as per your business needs. You are likely to apply for a startup loan of fund which is offered to startup businesses. Moreover, there are also loans which are specifically offered to medical startups which would be ideal for your practice.

ਕਰਜ਼ਾ ਇੱਕ ਫੰਡ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਫੰਡ ਦੇ ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਲੋਨ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਕੁਝ ਅਜਿਹੇ ਕਰਜ਼ੇ ਵੀ ਹਨ ਜੋ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸਟਾਰਟਅੱਪਾਂ ਨੂੰ ਦਿੱਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਆਦਰਸ਼ ਹੋਣਗੇ।

You can also apply to get a lease for medical equipment since they are rather expensive. Additionally, with continuous advancement in technology, you may need to get these leases from time to time in order to ensure that your practices have the latest technology and equipment to offer the best high-tech service to your patients. There are various payment options for medical equipment leases depending on the lenders. You can opt for the one which is most suitable for you and which fulfills

the most requirements of your private practice.

ਤੁਸੀਂ ਮੈਡੀਕਲ ਉਪਕਰਣਾਂ ਲਈ ਲੀਜ਼ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵੀ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਕਾਫ਼ੀ ਮਹਿੰਗੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਵਿੱਚ ਨਿਰੰਤਰ ਤਰੱਕੀ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਇਹ ਲੀਜ਼ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਕੋਲ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਉੱਚ-ਤਕਨੀਕੀ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੀਨਤਮ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਅਤੇ ਉਪਕਰਣ ਹਨ। ਕਰਜ਼ਦਾਤਾਵਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਉਪਕਰਣ ਲੀਜ਼ ਲਈ ਕਈ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਕਲਪ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਇੱਕ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਢੁਕਵਾਂ ਹੈ ਅਤੇ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Seek an Expert's Help

ਕਿਸੇ ਮਾਹਰ ਦੀ ਮਦਦ ਲਓ

It is unwise to embark on the journey of starting your own medical practice without a solid plan. Moreover, it is highly unusual to begin this journey that invests so much of your money, effort and time, without consulting an expert. You would be surprised to know the number of business owners who neglect talking to a financial expert or advisor thinking that they can handle the finances themselves. This typically does not end well for them.

ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਠੋਸ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਯਾਤਰਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਮੂਰਖਤਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਹੀ

ਅਸਾਧਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਯਾਤਰਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਪੈਸੇ, ਮਿਹਨਤ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਇੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਮਾਹਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕੀਤੇ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਜਾਣ ਕੇ ਹੈਰਾਨ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਕਿੰਨੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕ ਕਿਸੇ ਵਿੱਤੀ ਮਾਹਰ ਜਾਂ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਇਹ ਸੋਚ ਕੇ ਕਿ ਉਹ ਖੁਦ ਵਿੱਤ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

You indeed are an expert in a specific medical field but that doesn’t make you a financial expert, no matter how good you are at handling money. Starting your own private practice is not going to be a walk in the park. It is a massive investment and you need to be extremely careful when making decisions, especially related to finances. It is highly recommended that you consult a financial expert to help plan all the finances of your practice efficiently.

ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇੱਕ ਖਾਸ ਡਾਕਟਰੀ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਮਾਹਰ ਹੋ ਪਰ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਮਾਹਰ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦਾ, ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਪੈਸੇ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੇ ਵੀ ਚੰਗੇ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੋ। ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਪਾਰਕ ਵਿੱਚ ਸੈਰ ਕਰਨ ਵਰਗਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦੇ ਸਮੇਂ ਬਹੁਤ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਵਿੱਤ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਸਾਰੇ ਵਿੱਤ ਨੂੰ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਮਾਹਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰੋ।

A financial expert has the right expertise and

experience to assist you in making the best possible financial decisions and get the most from your initial investment. They will evaluate your situation, your business plan and the financial options available to you, as well as the timeline and will guide you accordingly in a way that will result in a profitable business.

ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਮਾਹਰ ਕੋਲ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਵਿੱਤੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਨਿਵੇਸ਼ ਤੋਂ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਲਾਭ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਮੁਹਾਰਤ ਅਤੇ ਤਜਰਬਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਸਥਿਤੀ, ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਪਲਬਧ ਵਿੱਤੀ ਵਿਕਲਪਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨਗੇ ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਇੱਕ ਲਾਭਦਾਇਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹੋਵੇਗਾ।

If you are still not convinced, here are some major reasons why you need to seek help from a financial expert before you begin investing money in your private practice:

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜੇ ਵੀ ਯਕੀਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਕਾਰਨ ਹਨ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਪੈਸਾ ਲਗਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿਸੇ ਵਿੱਤੀ ਮਾਹਰ ਤੋਂ ਮਦਦ ਲੈਣ ਦੀ ਲੋੜ ਕਿਉਂ ਹੈ:

Required Expertise

ਲੋੜੀਂਦੀ ਮੁਹਾਰਤ

A financial advisor will ask numerous questions about your practice, even the most obvious ones but answering those questions will make it easier for you to better understand your practice and might even lead to making improvements in your plans. Their expertise will help you in making your practice more profitable and efficient as they will focus on those actions that will generate positive and profitable results.

ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਕਈ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੇਗਾ, ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਸਭ ਤੋਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਵੀ, ਪਰ ਉਹਨਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਮੁਹਾਰਤ ਤੁਹਾਡੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਗੇ ਜੋ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਨਤੀਜੇ ਪੈਦਾ ਕਰਨਗੀਆਂ।

At the initial stage of building your practice, you would be performing numerous roles yourself. You might be handling the areas that you don’t even have much knowledge about. From tech support to marketing decisions, you would be the one to make decisions. However, having a professional financial expert to help you would make it easier for you to

make the right decisions financially. It will protect you from investing in things that would lead to losses.

ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੜਾਅ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਖੁਦ ਕਈ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਨਿਭਾ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਖੇਤਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤਾ ਗਿਆਨ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤਕਨੀਕੀ ਸਹਾਇਤਾ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਫੈਸਲਿਆਂ ਤੱਕ, ਤੁਸੀਂ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਹੋਵੋਗੇ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਲਈ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਵਿੱਤੀ ਮਾਹਰ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਵਿੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਹੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣਾ ਆਸਾਨ ਬਣਾ ਦੇਵੇਗਾ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚਾਏਗਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ।

If you are financially protected with an expert by your side, your chances of error greatly decrease. Suffering from financial mistakes and losses at such an early stage of your practice can lead to graver consequences. Overpaying vendors, delaying payments, problems with cash flow and mismanagement of money are common errors typically made by small business owners who are just getting started. The best way to avoid them is to consult a financial advisor.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਮਾਹਰ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਗਲਤੀ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਵਿੱਤੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਹੋਣ ਦੇ ਗੰਭੀਰ ਨਤੀਜੇ ਨਿਕਲ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਵਿਕਰੇਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ,

ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਵਿੱਚ ਦੇਰੀ, ਨਕਦੀ ਪ੍ਰਵਾਹ ਨਾਲ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਪੈਸੇ ਦਾ ਕੁਪ੍ਰਬੰਧਨ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਆਮ ਗਲਤੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਹੁਣੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰਨਾ।

An expert will offer accurate cash projections based on numerous factors for all the financial decisions you plan to make which will ensure that you don't make amateur mistakes. It will enable you to create and expand your business successfully right from the start. Moreover, they can point out the best opportunities and risks that may come your way so that you can make the decisions accordingly.

ਇੱਕ ਮਾਹਰ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਲਏ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਵਿੱਤੀ ਫੈਸਲਿਆਂ ਲਈ ਕਈ ਕਾਰਕਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਸਹੀ ਨਕਦ ਅਨੁਮਾਨ ਪੇਸ਼ ਕਰੇਗਾ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੌਕੀਆ ਗਲਤੀਆਂ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਤੋਂ ਹੀ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਮੌਕਿਆਂ ਅਤੇ ਜੋਖਮਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਫੈਸਲੇ ਲੈ ਸਕੋ।

Better Cost Savings

ਬਿਹਤਰ ਲਾਗਤ ਬੱਚਤ

The great thing about seeking help from a financial expert is that it enables you to have better control over the pathway your business is heading in. It is

bound to save you money and time. It is a wise move to not perform the tasks which aren't among your core abilities as it prevents your business from reaching its full expertise.

ਵਿੱਤੀ ਮਾਹਰ ਤੋਂ ਮਦਦ ਲੈਣ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਨਿਯੰਤਰਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਪੈਸੇ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਬਚਤ ਕਰੇਗਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਸਿਆਣਪ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਨਾ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮੁੱਖ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਮੁਹਾਰਤ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ।

With the advice of a financial advisor, you would be able to make complex financial decisions easily and quickly. It will allow you to confidently make the right financial decisions without stressing over any kind of uncertainties because your financial advisor will provide you with proper research and calculations regarding all possible options.

ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਵਿੱਤੀ ਫੈਸਲੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਅਤੇ ਜਲਦੀ ਲੈ ਸਕੋਗੇ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਤਣਾਅ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਭਰੋਸੇ ਨਾਲ ਸਹੀ ਵਿੱਤੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦੇਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਵਿਕਲਪਾਂ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਖੋਜ ਅਤੇ ਗਣਨਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ।

This will put you in a better position to handle your business and to avoid costly mistakes.

ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਅਤੇ ਮਹਿੰਗੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਬਿਹਤਰ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਰੱਖੇਗਾ।

Preparation for Future Developments

ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਲਈ ਤਿਆਰੀ

When you think about the future of your business, it is quite easy to get emotional or go overboard. It is normal to get overwhelmed, scared or excited when you are setting long-term goals and envisioning the future developments you want from your business. You might lead yourself to disappointment by setting unrealistic and unattainable goals.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਭਵਿੱਖ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਭਾਵੁਕ ਹੋਣਾ ਜਾਂ ਹੱਦੋਂ ਵੱਧ ਜਾਣਾ ਕਾਫ਼ੀ ਆਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਤੋਂ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਹਾਵੀ ਹੋਣਾ, ਡਰਨਾ ਜਾਂ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹੋਣਾ ਆਮ ਗੱਲ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਅਤੇ ਅਪ੍ਰਾਪਤ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

However, all of this can be avoided with the help of an expert. They will give you the best advice when it comes to financial matters, whether they are things you have to do right then or whether you are planning for the future. They will offer you clarity and keep you focused on the vision and realistic goals as per your business objectives. This way you

would be able to plan realistically and with the right tactic.

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਮਾਹਰ ਦੀ ਮਦਦ ਨਾਲ ਇਸ ਸਭ ਤੋਂ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵਿੱਤੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਲਾਹ ਦੇਣਗੇ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਸਮੇਂ ਕਰਨੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਅਤੇ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਟੀਚਿਆਂ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਰੱਖਣਗੇ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਅਤੇ ਸਹੀ ਰਣਨੀਤੀ ਨਾਲ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।

A financial advisor will assist you in facing the facts and assessing the estimation and possibilities of accomplishing the goals you are setting in the required time. There are very few business owners who think about future challenges and changes in technology, markets, economy and other aspects when they are projecting and planning their startup.

ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੱਥਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੇ ਗਏ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦੇ ਅਨੁਮਾਨ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ। ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕ ਹਨ ਜੋ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਅਤੇ ਤਕਨਾਲੋਜੀ, ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ, ਆਰਥਿਕਤਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਪਹਿਲੂਆਂ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

The advice and perspective of an expert financial

advisor help a new private practice to tackle any possible threats that might come its way.

ਇੱਕ ਮਾਹਰ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਦੀ ਸਲਾਹ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਖਤਰਿਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Balancing Personal and Business Finances

ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਵਪਾਰਕ ਵਿੱਤ ਨੂੰ ਸੰਤੁਲਿਤ ਕਰਨਾ

Understanding and balancing the personal and business finances (profits well as the expenses) remain very important for a new medical entrepreneur. Since starting your own business is a time-consuming and difficult task, majority of the business owners tend to only focus on the finances of their business but not on their personal finances.

ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਮੈਡੀਕਲ ਉੱਦਮੀ ਲਈ ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਿੱਤ (ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਅਤੇ ਖਰਚੇ) ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਅਤੇ ਸੰਤੁਲਿਤ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਸਮਾਂ ਲੈਣ ਵਾਲਾ ਅਤੇ ਮੁਸ਼ਕਲ ਕੰਮ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਵਿੱਤ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਪਰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਵਿੱਤ 'ਤੇ ਨਹੀਂ।

With a financial advisor, your personal finances will also be taken care of along with your business finances. It is essential to coordinate these two finances for tax, investment and cash flow purposes.

The expert will also be working as a quarterback between the other experts you might need for your private practice as it escalates, which include real estate attorney, insurance broker, bookkeeper, business attorney and your accountant. This will ensure that all the processes are going on smoothly and the finances for all aspects of your business as well as your personal finances are being monitored and managed well. This is significant for success in the long term.

ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਿੱਤ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਵਿੱਤ ਦਾ ਵੀ ਧਿਆਨ ਰੱਖਿਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਟੈਕਸ, ਨਿਵੇਸ਼ ਅਤੇ ਨਕਦੀ ਪ੍ਰਵਾਹ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਦੋ ਵਿੱਤਵਾਂ ਦਾ ਤਾਲਮੇਲ ਬਣਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਮਾਹਰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਹੋਰ ਮਾਹਰਾਂ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਕੁਆਰਟਰਬੈਕ ਵਜੋਂ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇਹ ਵਧਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਅਟਾਰਨੀ, ਬੀਮਾ ਬ੍ਰੋਕਰ, ਬੁੱਕਕੀਪਰ, ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਕੀਲ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਲੇਖਾਕਾਰ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਸਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਚੱਲ ਰਹੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਵਿੱਤ ਲਈ ਵਿੱਤ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਹ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

The majority of new business owners avoid seeking assistance from an expert financial advisor just to save money. However, this is not a wise decision,

especially with such an uncertain financial situation of the market.

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਨਵੇਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕ ਸਿਰਫ਼ ਪੈਸੇ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਕਿਸੇ ਮਾਹਰ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਤੋਂ ਸਹਾਇਤਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਬਚਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਇੱਕ ਸਿਆਣਪ ਵਾਲਾ ਫੈਸਲਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੀ ਅਜਿਹੀ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤ ਵਿੱਤੀ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਨਾਲ।

Creating a Budget

ਬਜਟ ਬਣਾਉਣਾ

No business can run successfully without setting a budget as there are bound to be plenty of financial issues that will come in the way. This is true for any type of business and at any level. No matter how big or how small, it will come crumbling down without a budget. It is essential to create a financial plan and a budget along with a business plan if you want to see your private practice prosper in the long term.

ਕੋਈ ਵੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਜਟ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਨਹੀਂ ਚੱਲ ਸਕਦਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿੱਤੀ ਮੁੱਦੇ ਆਉਣੇ ਤੈਅ ਹਨ। ਇਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਿਸਮ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਸੱਚ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਵੱਡਾ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਛੋਟਾ, ਇਹ ਬਜਟ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਢਹਿ-ਢੇਰੀ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਯੋਜਨਾ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਬਜਟ ਬਣਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

A budget that is carefully constructed will enable you to keep continuous track of all your finances, while also ensuring that you don’t go overboard with the expenses. Moreover, it would allow you to determine the right opportunities that come your way and help you decide which ones you should go for if you want your practice to expand.

ਇੱਕ ਬਜਟ ਜੋ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਵਿੱਤ ਦਾ ਨਿਰੰਤਰ ਰਿਕਾਰਡ ਰੱਖਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ, ਨਾਲ ਹੀ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਖਰਚਿਆਂ ਨਾਲ ਹੱਦੋਂ ਵੱਧ ਨਾ ਜਾਓ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਹੀ ਮੌਕਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦੇਵੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਮੌਕਿਆਂ ਲਈ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Having a proper understanding of your budget opens up your business’ ability to hiring the right staff, providing them with the right training as well as help in determining which new equipment and medical supplies the business should invest in.

ਆਪਣੇ ਬਜਟ ਦੀ ਸਹੀ ਸਮਝ ਹੋਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸਹੀ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਕਿ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਨਵੇਂ ਉਪਕਰਣਾਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਸਪਲਾਈ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

• Some more benefits of setting a budget include:

• ਬਜਟ ਸੈੱਟ ਕਰਨ ਦੇ ਕੁਝ ਹੋਰ ਫਾਇਦਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• Efficiently preparing the taxes

• ਟੈਕਸਾਂ ਦੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਤਿਆਰੀ ਕਰਨਾ

• Making informed decisions regarding overhead expenses, benefits,

• ਓਵਰਹੈੱਡ ਖਰਚਿਆਂ, ਲਾਭਾਂ ਬਾਰੇ ਸੂਚਿਤ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣਾ,

bonuses and salaries

ਬੋਨਸ ਅਤੇ ਤਨਖਾਹਾਂ

• Expanding operations

• ਕਾਰਜਾਂ ਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਕਰਨਾ

• Setting more goals

• ਹੋਰ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ

• Attracting more investors

• ਹੋਰ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ

A detailed budget also makes it easier to create regular updates and reports about finances to share with investors and partners as well as potential investors and partners. It also helps determine whether the strategies being utilized are the right ones and if there is a need to make any changes.

ਇੱਕ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਬਜਟ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਅਤੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸੰਭਾਵੀ

ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਅਤੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਲਈ ਵਿੱਤ ਬਾਰੇ ਨਿਯਮਤ ਅੱਪਡੇਟ ਅਤੇ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਬਣਾਉਣਾ ਵੀ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਵਰਤੀਆਂ ਜਾ ਰਹੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਸਹੀ ਹਨ ਅਤੇ ਕੀ ਕੋਈ ਬਦਲਾਅ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Step One – Make Categories of Expenses

ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ - ਖਰਚਿਆਂ ਦੀਆਂ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਬਣਾਓ

Start by determining things you would need to open your practice for and start taking patients. What are the most crucial things? The best way to do that is by dividing your budget into categories. You can break them down into two categories. These categories can be more as per your situation and requirements.

ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੋਲ੍ਹਣ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਲੈਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਕੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕਿਹੜੀਆਂ ਹਨ? ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਆਪਣੇ ਬਜਟ ਨੂੰ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਣਾ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੋ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਹੋਰ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

1. Fixed Assets – The first category includes equipment and facilities to set up in the building.

1. ਸਥਿਰ ਸੰਪਤੀਆਂ - ਪਹਿਲੀ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਵਿੱਚ ਇਮਾਰਤ ਵਿੱਚ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਪਕਰਣ ਅਤੇ ਸਹੂਲਤਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

Facilities: Signage, tenant improvements, fixtures and

furniture, lease security deposits, etc

ਸਹੂਲਤਾਂ: ਸਾਈਨ ਬੋਰਡ, ਕਿਰਾਏਦਾਰ ਸੁਧਾਰ, ਫਿਕਸਚਰ ਅਤੇ ਫਰਨੀਚਰ, ਲੀਜ਼ ਸੁਰੱਖਿਆ ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਕਮ, ਆਦਿ।

Equipment: Medical equipment, surgery tools, computers, office furniture, etc

ਉਪਕਰਣ: ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣ, ਸਰਜਰੀ ਦੇ ਸੰਦ, ਕੰਪਿਊਟਰ, ਦਫਤਰ ਦਾ ਫਰਨੀਚਰ, ਆਦਿ।

2. Startup Costs – The second category includes supplies and materials as well as other costs.

2. ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਲਾਗਤਾਂ - ਦੂਜੀ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਵਿੱਚ ਸਪਲਾਈ ਅਤੇ ਸਮੱਗਰੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਹੋਰ ਲਾਗਤਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

Supplies and Materials: Promotion and advertising materials like brochures and pamphlets, etc., production and health-related materials

ਸਪਲਾਈ ਅਤੇ ਸਮੱਗਰੀ: ਪ੍ਰਚਾਰ ਅਤੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਸਮੱਗਰੀ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬਰੋਸ਼ਰ ਅਤੇ ਪੈਂਫਲੈਟ, ਆਦਿ, ਉਤਪਾਦਨ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸਮੱਗਰੀ।

Other Costs: License fee, insurance deposits, permits and other licenses, accounting and attorney fee, etc

ਹੋਰ ਖਰਚੇ: ਲਾਇਸੈਂਸ ਫੀਸ, ਬੀਮਾ ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਕਮ, ਪਰਮਿਟ ਅਤੇ ਹੋਰ ਲਾਇਸੈਂਸ, ਲੇਖਾਕਾਰੀ ਅਤੇ ਵਕੀਲ ਫੀਸ, ਆਦਿ।

Step Two – Assessing Variable and Fixed Expenses

ਦੂਜਾ ਕਦਮ - ਪਰਿਵਰਤਨਸ਼ੀਲ ਅਤੇ ਸਥਿਰ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ

It is important to gather data on your monthly fixed expenses. These are the expenses that are constant and are not dependant on the number of patients you see. Here is an example of the list of possible fixed expenses to give you a better idea:

ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਸਿਕ ਸਥਿਰ ਖਰਚਿਆਂ ਦਾ ਡਾਟਾ ਇਕੱਠਾ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਹ ਉਹ ਖਰਚੇ ਹਨ ਜੋ ਸਥਿਰ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਦੇਖੇ ਗਏ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਵਿਚਾਰ ਦੇਣ ਲਈ ਸੰਭਾਵਿਤ ਸਥਿਰ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਦੀ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਇੱਥੇ ਹੈ:

• Business Loan Payment

• ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਅਦਾਇਗੀ

• Miscellaneous expenses

• ਫੁਟਕਲ ਖਰਚੇ

• Employee benefits/pay

• ਕਰਮਚਾਰੀ ਲਾਭ/ਤਨਖਾਹ

• Professional fees (accounting and legal)

• ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਫੀਸ (ਲੇਖਾ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ)

• Business insurance

• ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਬੀਮਾ

• Promotion, publicity, advertising and commitments

• ਪ੍ਰਚਾਰ, ਪ੍ਰਚਾਰ, ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਅਤੇ ਵਚਨਬੱਧਤਾਵਾਂ

• Dues/subscriptions

• ਬਕਾਇਆ/ਗਾਹਕੀਆਂ

• Office supplies

• ਦਫ਼ਤਰੀ ਸਮਾਨ

• Equipment lease payments

• ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੇ ਲੀਜ਼ ਭੁਗਤਾਨ

• Website service fees

• ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਸੇਵਾ ਫੀਸ

• Credit card processing - monthly fee for service

• ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡ ਪ੍ਰੋਸੈਸਿੰਗ - ਸੇਵਾ ਲਈ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਫੀਸ

• Phones (business phones and cell phones)

• ਫ਼ੋਨ (ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਫ਼ੋਨ ਅਤੇ ਸੈੱਲ ਫ਼ੋਨ)

• Utilities

• ਸਹੂਲਤਾਂ

• Rent

• ਕਿਰਾਇਆ

Variable expenses are the ones that change as per the number of patients that come to your practice every month.

ਪਰਿਵਰਤਨਸ਼ੀਲ ਖਰਚੇ ਉਹ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਬਦਲਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

Step Three – Estimating Monthly Sales

ਤੀਜਾ ਕਦਮ - ਮਾਸਿਕ ਵਿਕਰੀ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਉਣਾ

This is typically a complex part of the entire budget since you can't determine the exact number of sales or profit you would earn for your new venture. The best thing to do is to make at least three sales projections:

ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੂਰੇ ਬਜਟ ਦਾ ਇੱਕ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਹਿੱਸਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਉੱਦਮ ਲਈ ਵਿਕਰੀ ਜਾਂ ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਦੀ ਸਹੀ ਗਿਣਤੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਤਿੰਨ ਵਿਕਰੀ ਅਨੁਮਾਨ ਲਗਾਏ ਜਾਣ:

• Project the best-case scenario where you estimate the most optimistic

• ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਥਿਤੀ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਹੋਣ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹੋ

number you believe your private practice can earn in the first year.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਪਹਿਲੇ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀ ਕਮਾਈ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

• Project the worst-case scenario where you estimate

the worst possible

• ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਓ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਓ

number your private practice can get in its first year.

ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਆਪਣੇ ਪਹਿਲੇ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀ ਗਿਣਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

• Project a likely scenario where you estimate a number in between the

• ਇੱਕ ਸੰਭਾਵਿਤ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਸੰਖਿਆ ਦਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹੋ

above scenarios. This is the estimation you should include in the business plan to share with your investors and partners.

ਉਪਰੋਕਤ ਹਾਲਾਤ। ਇਹ ਉਹ ਅਨੁਮਾਨ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਅਤੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

In order to make your budget as realistic as possible, you need to keep in mind the fluctuations of the patients' payments. You might offer flexible payment options for the ease of your patients, options to make the payment in installation, might offer discounts or free services to the patients in need; which means, it is possible that you might not get a lot of revenue in

a few months. Therefore, it is best to set realistic revenue projections for each month keeping these factors in mind.

ਆਪਣੇ ਬਜਟ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕੇ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਦੇ ਉਤਰਾਅ-ਚੜ੍ਹਾਅ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਹੂਲਤ ਲਈ ਲਚਕਦਾਰ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਕਲਪ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇੰਸਟਾਲੇਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਵਿਕਲਪ, ਲੋੜਵੰਦ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟ ਜਾਂ ਮੁਫ਼ਤ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ; ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ, ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਾਲੀਆ ਨਾ ਮਿਲੇ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹਨਾਂ ਕਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਲਈ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਆਮਦਨ ਅਨੁਮਾਨ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

After calculating the variable costs for each month, include it in the fixed costs to determine the total expenses for each month and include that in your budget as well.

ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਲਈ ਪਰਿਵਰਤਨਸ਼ੀਲ ਲਾਗਤਾਂ ਦੀ ਗਣਨਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਦੇ ਕੁੱਲ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇਸਨੂੰ ਸਥਿਰ ਲਾਗਤਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਜਟ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ।

Step Four – Make a Cash Flow Statement

ਚੌਥਾ ਕਦਮ - ਨਕਦ ਪ੍ਰਵਾਹ ਬਿਆਨ ਬਣਾਓ

You can create the cash flow statement by adding the total cost to the total revenue estimate for every

month. Whatever your cash flow projections are, you can change the revenue values for each month based on the three scenarios mentioned above. This will help you get an idea about your practice's cash needs and the amount you might have to borrow to attain working capital.

ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਦੇ ਕੁੱਲ ਆਮਦਨ ਅਨੁਮਾਨ ਵਿੱਚ ਕੁੱਲ ਲਾਗਤ ਜੋੜ ਕੇ ਨਕਦ ਪ੍ਰਵਾਹ ਬਿਆਨ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਨਕਦ ਪ੍ਰਵਾਹ ਅਨੁਮਾਨ ਜੋ ਵੀ ਹੋਣ, ਤੁਸੀਂ ਉੱਪਰ ਦੱਸੇ ਗਏ ਤਿੰਨ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਲਈ ਆਮਦਨ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀਆਂ ਨਕਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਕਾਰਜਸ਼ੀਲ ਪੂੰਜੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਧਾਰ ਲੈਣ ਵਾਲੀ ਰਕਮ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Tips to Create a Start-up Budget

ਸਟਾਰਟ-ਅੱਪ ਬਜਟ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸੁਝਾਅ

Following are some tips that can help you in getting started with your budget:

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਬਜਟ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ:

• Utilize accounting software to make the budget will help to utilize your

• ਬਜਟ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਅਕਾਊਂਟਿੰਗ ਸਾਫਟਵੇਅਰ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਵੇਗਾ

existing accounts and would be easier for you to

make the changes.

ਮੌਜੂਦਾ ਖਾਤਿਆਂ ਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਬਦਲਾਅ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ।

• A spreadsheet program can also be utilized to make a budget instead of a

• ਬਜਟ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਸਪ੍ਰੈਡਸ਼ੀਟ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਵੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ

software program.

ਸਾਫਟਵੇਅਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ।

• Majority of the lenders want the cash flow statement of at least three

• ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕਰਜ਼ਾਦਾਤਾ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਤਿੰਨ ਦਾ ਨਕਦ ਪ੍ਰਵਾਹ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

years, showing projections for each month as well as annual and quarterly income statements of three years.

ਸਾਲ, ਹਰੇਕ ਮਹੀਨੇ ਦੇ ਅਨੁਮਾਨਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਤਿੰਨ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਸਾਲਾਨਾ ਅਤੇ ਤਿਮਾਹੀ ਆਮਦਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਦਿਖਾਉਂਦੇ ਹੋਏ।

• Remember that Income Tax is a variable expense since you can’t project

• ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਆਮਦਨ ਕਰ ਇੱਕ ਪਰਿਵਰਤਨਸ਼ੀਲ ਖਰਚਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ

the exact amount of taxes you would have to pay till the next income is calculated. It is best to not include your taxes in neither the variable nor the fixed expenses. You can make another category to include the taxes in.

ਅਗਲੀ ਆਮਦਨ ਦੀ ਗਣਨਾ ਹੋਣ ਤੱਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਟੈਕਸਾਂ ਦੀ ਸਹੀ ਰਕਮ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੈਕਸਾਂ ਨੂੰ ਨਾ ਤਾਂ ਵੇਰੀਏਬਲ ਅਤੇ ਨਾ ਹੀ ਸਥਿਰ ਖਰਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਟੈਕਸਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਹੋਰ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Even with these steps and tips, the best thing you can do for your private practice is to consult an expert. A financial advisor would be able to better help you with all the finances of your medical practice including budget-making.

ਇਹਨਾਂ ਕਦਮਾਂ ਅਤੇ ਸੁਝਾਵਾਂ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਚੀਜ਼ ਜੋ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਉਹ ਹੈ ਕਿਸੇ ਮਾਹਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰਨਾ। ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਸਾਰੇ ਵਿੱਤ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਬਿਹਤਰ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੇਗਾ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਬਜਟ ਬਣਾਉਣਾ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ।

Minimizing Expenses During COVID-19 Crisis?

ਕੋਵਿਡ-19 ਸੰਕਟ ਦੌਰਾਨ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਨਾ?

Most of the medical practices are facing financial challenges during the COVID-19 pandemic due to a

considerable decrease in the outpatient and surgical volume. Managing finances and saving the running expenses of the private practice is very important to follow during this time. Often doctors are busy treating patients so financial planning and saving the running cost, minimizing the expenses etc. become somewhat neglected. Always remember-A Penny Saved is a Penny Earned.

ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੌਰਾਨ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਤੀ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਆਊਟਪੇਸ਼ੈਂਟ ਅਤੇ ਸਰਜੀਕਲ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਕਮੀ ਆਈ ਹੈ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਵਿੱਤ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਚੱਲ ਰਹੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣਾ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਅਕਸਰ ਡਾਕਟਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਵਿੱਚ ਰੁੱਝੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਵਿੱਤੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਅਤੇ ਚੱਲ ਰਹੇ ਖਰਚੇ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣਾ, ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨਾ ਆਦਿ ਕੁਝ ਹੱਦ ਤੱਕ ਅਣਗੌਲਿਆ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਯਾਦ ਰੱਖੋ- ਇੱਕ ਪੈਸਾ ਬਚਾਇਆ ਗਿਆ ਇੱਕ ਪੈਸਾ ਕਮਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ।

We saved significant amount of money at our practice SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center, Kota by following few pearls of wisdom. These include: always purchase a new equipment(s) in a group of 2-3 colleagues and negotiate for the minimum possible price, extended warranty (two years), and comprehensive maintenance contract (CMC) before finalizing the equipment. If you are an eye surgeon with good volume

of cataract-IOL surgery, you can consider an option of intraocular lens (IOL) bundling to get a new equipment. Never be in hurry or bow to the pressure created by the manufacturers to buy an expensive equipment, rather carefully calculate the financial viability and need of the equipment in your practice. Periodical checking of practice account, account audit to minimizing financial irregularities, keeping a close watch on all counters/ employees handling cash, minimizing the due payment from patients as well as from insurance companies.

ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ, ਕੋਟਾ ਵਿਖੇ ਕੁਝ ਮੋਤੀਆਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਕੇ ਕਾਫ਼ੀ ਪੈਸੇ ਬਚਾਏ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ: ਹਮੇਸ਼ਾ 2-3 ਸਾਥੀਆਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦੋ ਅਤੇ ਉਪਕਰਣ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਸੰਭਵ ਕੀਮਤ, ਵਧੀ ਹੋਈ ਵਾਰੰਟੀ (ਦੋ ਸਾਲ), ਅਤੇ ਵਿਆਪਕ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ (CMC) ਲਈ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ-IOL ਸਰਜਰੀ ਦੀ ਚੰਗੀ ਮਾਤਰਾ ਵਾਲੇ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਰਜਨ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਉਪਕਰਣ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਲੈਂਸ (IOL) ਬੰਡਲਿੰਗ ਦੇ ਵਿਕਲਪ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਕਦੇ ਵੀ ਮਹਿੰਗਾ ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਨਿਰਮਾਤਾਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਬਣਾਏ ਗਏ ਦਬਾਅ ਅੱਗੇ ਜਲਦੀ ਨਾ ਹੋਵੋ ਜਾਂ ਝੁਕੋ ਨਾ, ਸਗੋਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਵਿੱਤੀ ਵਿਵਹਾਰਕਤਾ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤ ਦੀ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਗਣਨਾ ਕਰੋ। ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖਾਤੇ ਦੀ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਜਾਂਚ, ਵਿੱਤੀ ਬੇਨਿਯਮੀਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ਖਾਤਾ ਆਡਿਟ, ਨਕਦੀ ਸੰਭਾਲਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਕਾਊਂਟਰਾਂ/ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ 'ਤੇ ਨੇੜਿਓਂ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖਣਾ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀਆਂ ਤੋਂ ਬਕਾਇਆ ਭੁਗਤਾਨ ਨੂੰ ਘੱਟ

ਕਰਨਾ।

Overspending in marketing, paid advertisement in the print media or on digital platform, etc is not much needed nowadays. Rather, use social media and online ratings as free advertisement. You can post health-related news articles/videos on Facebook, YouTube and Twitter etc. to promote yourself, your work and your skills. Always encourage patients to write online Google reviews. Always remember in private practice, a fully satisfied patient remains the best marketing strategy to refer more and more patients by the word-of-mouth publicity.

ਅੱਜ ਕੱਲ੍ਹ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਰਚ ਕਰਨਾ, ਪ੍ਰਿੰਟ ਮੀਡੀਆ ਜਾਂ ਡਿਜੀਟਲ ਪਲੇਟਫਾਰਮ 'ਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਆਦਿ ਦੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਅਤੇ ਔਨਲਾਈਨ ਰੇਟਿੰਗਾਂ ਨੂੰ ਮੁਫ਼ਤ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਵਜੋਂ ਵਰਤੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ, ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਹੁਨਰ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਫੇਸਬੁੱਕ, ਯੂਟਿਊਬ ਅਤੇ ਟਵਿੱਟਰ ਆਦਿ 'ਤੇ ਸਿਹਤ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਖ਼ਬਰਾਂ/ਵੀਡੀਓ ਪੋਸਟ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਔਨਲਾਈਨ ਗੂਗਲ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਲਿਖਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ। ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਹਮੇਸ਼ਾ ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇੱਕ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਰੀਜ਼ ਮੂੰਹ-ਜ਼ਬਾਨੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਦੁਆਰਾ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰੈਫਰ ਕਰਨ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਿਆ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।

Take-Home Message and Tips to Manage Your Finances

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਵਿੱਤ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਲਈ ਸੁਝਾਅ

➢ Invest in customer service to focus on making your daily operations as seamless as possible by investing in tools and technology (software).

➢ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਅਤੇ ਤਕਨਾਲੋਜੀ (ਸਾਫਟਵੇਅਰ) ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕੇ ਨਿਰਵਿਘਨ ਬਣਾਉਣ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਗਾਹਕ ਸੇਵਾ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ।

➢ Manage your cash flow efficiently by using income and expenses trackers and reports from online software that allows you to stay on top of finance easily.

➢ ਆਮਦਨ ਅਤੇ ਖਰਚ ਟਰੈਕਰਾਂ ਅਤੇ ਔਨਲਾਈਨ ਸੌਫਟਵੇਅਰ ਤੋਂ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਨਕਦੀ ਪ੍ਰਵਾਹ ਨੂੰ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿੱਤ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਰਹਿਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

➢ Embrace technology to automate as many tasks as you can so you can balance your medical practice and the management of the day-to-day operations of your medical clinic.

➢ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਸਵੈਚਾਲਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਨੂੰ ਅਪਣਾਓ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮੈਡੀਕਲ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਕਾਰਜਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਨੂੰ ਸੰਤੁਲਿਤ ਕਰ ਸਕੋ।

➢ Manage your assets and inventory well and make

sure that you don’t have to purchase something repeatedly, invest in your assets and learn how to manage them well through inventories and maintenance.

➢ ਆਪਣੀਆਂ ਜਾਇਦਾਦਾਂ ਅਤੇ ਵਸਤੂਆਂ ਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਕੁਝ ਨਾ ਖਰੀਦਣਾ ਪਵੇ, ਆਪਣੀਆਂ ਜਾਇਦਾਦਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਵਸਤੂਆਂ ਅਤੇ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਰਾਹੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖੋ।

➢ Know your financial goals by setting monthly or weekly revenue goals so you can reach your targets and make adjustments if you need to do for successful medical practice. Be prepared for a financial slowdown and manage your finances during the COVID-19 pandemic.

➢ ਆਪਣੇ ਵਿੱਤੀ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਜਾਣੋ, ਮਾਸਿਕ ਜਾਂ ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਮਾਲੀਆ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਕੇ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਸਕੋ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਸਮਾਯੋਜਨ ਕਰ ਸਕੋ। ਵਿੱਤੀ ਮੰਦੀ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹੋ ਅਤੇ COVID-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣੇ ਵਿੱਤ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰੋ।

Chapter 6

ਅਧਿਆਇ 6

How to Select the Legal Structure

ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਦੀ ਚੋਣ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ

for Medical Practice?

ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ?

“To survive in modern times, a company must have an organizational

"ਆਧੁਨਿਕ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਜਿਉਂਦੇ ਰਹਿਣ ਲਈ, ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ

structure that accepts change as its basic premise, lets tribal customs thrive,

ਉਹ ਢਾਂਚਾ ਜੋ ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੂਲ ਆਧਾਰ ਵਜੋਂ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਕਬਾਇਲੀ ਰੀਤੀ-ਰਿਵਾਜਾਂ ਨੂੰ ਵਧਣ-ਫੁੱਲਣ ਦਿੰਦਾ ਹੈ,

and fosters a power that is derived from respect, not rules. In other words,

ਅਤੇ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਸ਼ਕਤੀ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਨਿਯਮਾਂ ਤੋਂ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਸਤਿਕਾਰ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿੱਚ,

the successful companies will be the ones that put quality of life first. Do this and the rest - quality of product, productivity of workers, profits for all - will

ਸਫਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਉਹ ਹੋਣਗੀਆਂ ਜੋ ਜੀਵਨ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਕਰੋ ਅਤੇ ਬਾਕੀ - ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ, ਕਾਮਿਆਂ ਦੀ

ਉਤਪਾਦਕਤਾ, ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ ਮੁਨਾਫ਼ਾ - ਕਰਨਗੇ

follow.”

ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ।"

– Ricardo Semler

– ਰਿਕਾਰਡੋ ਸੇਮਲਰ

Selecting the Legal Structure

ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ

Starting a private practice means you also need to determine the type of legal structure you want your practice to be. The right legal and business entity is dependent on the goals and needs of you and your private practice. Many medical practitioners don’t see the point of selecting a legal structure since all medical practitioners are personally responsible for their malpractice or professional negligence. Even though these legal structures might not protect you from malpractice or professional negligence, it will still protect you and your private practice from the wrongful or neglectful practice of others.

ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਬਣਤਰ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਸਹੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਅਤੇ ਵਪਾਰਕ ਹਸਤੀ

ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ ਸਮਝਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਆਪਣੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਲਈ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹਨ। ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਬਚਾ ਸਕਦੇ, ਫਿਰ ਵੀ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਗਲਤ ਜਾਂ ਅਣਗਹਿਲੀ ਵਾਲੇ ਅਭਿਆਸ ਤੋਂ ਬਚਾਏਗਾ।

For instance, a patient falls in your building and decides to sue you for the sustained injuries. In such a scenario, the legal entity will be sued instead of you being personally sued. This means that all your personal assets would be safe.

ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਇਮਾਰਤ ਵਿੱਚ ਡਿੱਗ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਲਗਾਤਾਰ ਸੱਟਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਮੁਕੱਦਮਾ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੁਕੱਦਮਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਾਨੂੰਨੀ ਹਸਤੀ 'ਤੇ ਮੁਕੱਦਮਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਸੰਪਤੀਆਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰਹਿਣਗੀਆਂ।

There are various types of legal and business entities that you can opt to practice, including Limited Liability Partnership, Public Limited Company, Sole Proprietorship and more. Each of these comes with its own set of pros and cons in terms of administration, flexibility, tax treatment and personal liability protection. Therefore, it is essential to

understand all the structures and factors in the requirements and goals of your practice before you make the decision.

ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਅਤੇ ਵਪਾਰਕ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਤੁਸੀਂ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਲਈ ਚੋਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸੀਮਤ ਦੇਣਦਾਰੀ ਭਾਈਵਾਲੀ, ਪਬਲਿਕ ਲਿਮਟਿਡ ਕੰਪਨੀ, ਸੋਲ ਪ੍ਰੋਪਰਾਈਟਰਸ਼ਿਪ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਨ, ਲਚਕਤਾ, ਟੈਕਸ ਇਲਾਜ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਦੇ ਸੈੱਟ ਦੇ ਨਾਲ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਾਰੀਆਂ ਬਣਤਰਾਂ ਅਤੇ ਕਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

Following are the major legal structures explained:

ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਮੁੱਖ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਦੱਸੇ ਗਏ ਹਨ:

Sole Proprietorship

ਇਕਲੌਤਾ ਮਾਲਕੀ

This is one of the most common structures of business used by a majority of the business owners. This can be viewed as a one-man company in which one individual is responsible for controlling and managing the entire business which he/she owns. In this structure, the owner’s liability is unlimited. This structure is appropriate for the businesses in which the market is localized, limited and the customers are

looking for personal attention; a business which is simple and requires fast decisions.

ਇਹ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਵਰਤੇ ਜਾਂਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ-ਮਨੁੱਖ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਮਾਲਕੀ ਵਾਲੇ ਪੂਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚ, ਮਾਲਕ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਅਸੀਮਤ ਹੈ। ਇਹ ਢਾਂਚਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਬਾਜ਼ਾਰ ਸਥਾਨਕ, ਸੀਮਤ ਹੈ ਅਤੇ ਗਾਹਕ ਨਿੱਜੀ ਧਿਆਨ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ; ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜੋ ਸਧਾਰਨ ਹੈ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ ਫੈਸਲਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Moreover, this is suitable for a business where there isn’t much risk-involvement and the required capital is limited. The main features of sole proprietorship are as follows:

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਉਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜੋਖਮ-ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਅਤੇ ਲੋੜੀਂਦੀ ਪੂੰਜੀ ਸੀਮਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸੋਲ ਪ੍ਰੋਪਰਾਈਟਰਸ਼ਿਪ ਦੀਆਂ ਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਇਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਹਨ:

- One individual is the owner and has the legal title to the properties and
- ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਮਾਲਕ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸ ਕੋਲ ਜਾਇਦਾਦਾਂ ਦਾ ਕਾਨੂੰਨੀ ਹੱਕ ਹੈ ਅਤੇ

assets of the company/business.

ਕੰਪਨੀ/ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀਆਂ ਸੰਪਤੀਆਂ।

• The total amount of profit generated by the business goes to the owner of

• ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੁਆਰਾ ਪੈਦਾ ਹੋਏ ਕੁੱਲ ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਦੀ ਰਕਮ ਮਾਲਕ ਨੂੰ ਜਾਂਦੀ ਹੈ

the business. However, he/she is also the only person responsible for the total amount of losses and risks that the business has to bear.

ਕਾਰੋਬਾਰ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਹ/ਉਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸਹਿਣ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕੁੱਲ ਨੁਕਸਾਨ ਅਤੇ ਜੋਖਮਾਂ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਇਕੱਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ।

• The business owner is the only individual who is responsible for

• ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਮਾਲਕ ਇਕੱਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਹੈ ਜੋ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੈ

managing the entire business.

ਪੂਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨਾ।

• The owner is the one who provides the business' entire capital. He/she

• ਮਾਲਕ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਪੂਰੀ ਪੂੰਜੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ/ਉਹ

might collect funds from outside sources through contacting lenders.

ਕਰਜ਼ਦਾਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਕੇ ਬਾਹਰੀ ਸਰੋਤਾਂ ਤੋਂ ਫੰਡ ਇਕੱਠੇ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

• For the law, both the business enterprise and the

proprietor are one and

• ਕਾਨੂੰਨ ਲਈ, ਵਪਾਰਕ ਉੱਦਮ ਅਤੇ ਮਾਲਕ ਦੋਵੇਂ ਇੱਕ ਹਨ ਅਤੇ

the same.

ਸਮਾਨ.

• The owner's liability is unlimited.

• ਮਾਲਕ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਅਸੀਮਤ ਹੈ।

• In this structure, the legal formalities are fewer as compared to the other

• ਇਸ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚ, ਕਾਨੂੰਨੀ ਰਸਮਾਂ ਦੂਜੇ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਘੱਟ ਹਨ

structures.

ਬਣਤਰ।

Partnership

ਭਾਈਵਾਲੀ

Another popular business structure opted for by various business owners is partnership. In this structure, two or more individuals jointly own the business and share the profits that the business generates. All the owners of the business are collectively referred to as a firm and are individually referred to as partners.

ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਚੁਣਿਆ ਗਿਆ ਇੱਕ ਹੋਰ ਪ੍ਰਸਿੱਧ

ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਢਾਂਚਾ ਭਾਈਵਾਲੀ ਹੈ। ਇਸ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚ, ਦੋ ਜਾਂ ਦੋ ਤੋਂ ਵੱਧ ਵਿਅਕਤੀ ਸਾਂਝੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੁਆਰਾ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਾਰੇ ਮਾਲਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮੂਹਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਫਰਮ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਭਾਈਵਾਲ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

The best thing about this legal structure is that individuals from different walks of life, managerial skills, talents and capabilities can join hands and create a business. This enhances the strength of the business, financial resources, expertise and reduces the chances of risks and losses. A partnership structure is suitable for smaller businesses like wholesale and retail trade, professional services, manufacturing units and more.

ਇਸ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜੀਵਨ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਖੇਤਰਾਂ, ਪ੍ਰਬੰਧਕੀ ਹੁਨਰਾਂ, ਪ੍ਰਤਿਭਾਵਾਂ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹੱਥ ਮਿਲਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਤਾਕਤ, ਵਿੱਤੀ ਸਰੋਤਾਂ, ਮੁਹਾਰਤ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜੋਖਮਾਂ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਭਾਈਵਾਲੀ ਢਾਂਚਾ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਥੋਕ ਅਤੇ ਪ੍ਰਚੂਨ ਵਪਾਰ, ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸੇਵਾਵਾਂ, ਨਿਰਮਾਣ ਇਕਾਈਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂ ਹੈ।

Typically, those businesses that start off as partnership businesses are later converted into a company when it is financially attractive and

economically viable for the investors. Some of the main features of this legal structure are as follows:

ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਉਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜੋ ਭਾਈਵਾਲੀ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਜੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਇਹ ਵਿੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਕਰਸ਼ਕ ਅਤੇ ਨਿਵੇਸ਼ਕਾਂ ਲਈ ਆਰਥਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਿਵਹਾਰਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਇਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਹਨ:

• In order to form a partnership business, at least two individuals are

• ਭਾਈਵਾਲੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਦੋ ਵਿਅਕਤੀ

needed. The maximum number of individuals to become partners in one business can be 10.

ਲੋੜੀਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਭਾਈਵਾਲ ਬਣਨ ਲਈ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਦੀ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਗਿਣਤੀ 10 ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

• The relationship among the individuals forming a partnership business is

• ਭਾਈਵਾਲੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸਬੰਧ ਇਹ ਹੈ

formed through a contract which can be implied, written, or verbal. This contract is called a ‘partnership deed.’

ਇੱਕ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਰਾਹੀਂ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਜੋ ਕਿ ਸੰਕੇਤਕ, ਲਿਖਤੀ ਜਾਂ ਮੌਖਿਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਨੂੰ 'ਭਾਈਵਾਲੀ ਡੀਡ' ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ

ਹੈ।

• The ratio of sharing the profits can be decided between the partners

• ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਦੀ ਵੰਡ ਦਾ ਅਨੁਪਾਤ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਤੈਅ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

beforehand and is typically added in the contract.

ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਅਤੇ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਜੋੜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

• The partnership liability is unlimited.

• ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਅਸੀਮਤ ਹੈ।

• In this structure, all the operations of the business can either be performed

• ਇਸ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਾਰੇ ਕਾਰਜ ਜਾਂ ਤਾਂ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ

by all the partners involved or one of them who acts for all. It is essential to have a relationship of mutual faith and trust among the partners in order to make the business successful.

ਸਾਰੇ ਸ਼ਾਮਲ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਦੁਆਰਾ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਜੋ ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸਫਲ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਸੀ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਾ ਰਿਸ਼ਤਾ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

• As per the law, the business is not recognized as a separate entity from

• ਕਾਨੂੰਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਹਸਤੀ ਵਜੋਂ ਮਾਨਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ

ਨਹੀਂ ਹੈ

the partners.

ਭਾਈਵਾਲ।

• It is not compulsory to register the partnership.

• ਭਾਈਵਾਲੀ ਨੂੰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਨਹੀਂ ਹੈ।

Limited Liability Partnership (LLP)

ਸੀਮਤ ਦੇਣਦਾਰੀ ਭਾਈਵਾਲੀ (LLP)

This type of legal structure is a general partnership that is managed by all the partners and is taxed like partnership firms. However, the liability of the partners in case of malpractice or professional negligence of other partners is restricted to the assets of the partnership.

ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਬਣਤਰ ਇੱਕ ਆਮ ਭਾਈਵਾਲੀ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਸਾਰੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਭਾਈਵਾਲੀ ਫਰਮਾਂ ਵਾਂਗ ਟੈਕਸ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਦੂਜੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੀਆਂ ਸੰਪਤੀਆਂ ਤੱਕ ਸੀਮਤ ਹੈ।

In this structure, the partners have better liability protection as compared to the partners of general partnership firms. However, they also have unlimited liability for their practice obligations.

ਇਸ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚ, ਸਾਂਝੇਦਾਰਾਂ ਕੋਲ ਆਮ ਭਾਈਵਾਲੀ ਫਰਮਾਂ ਦੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਬਿਹਤਰ ਦੇਣਦਾਰੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਆਪਣੀਆਂ ਅਭਿਆਸ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਲਈ ਅਸੀਮਤ ਦੇਣਦਾਰੀ ਵੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

In order to create an LLP, all the partners have to submit a form to the state. Moreover, they are also required to submit annual renewals in order to maintain their liability protection. The business is also required to include LP or LLP with the name of their business to indicate it as being an LLP. Following are some of the main features of LLP:

ਇੱਕ LLP ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਸਾਰੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਨੂੰ ਰਾਜ ਨੂੰ ਇੱਕ ਫਾਰਮ ਜਮ੍ਹਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸਾਲਾਨਾ ਨਵੀਨੀਕਰਨ ਵੀ ਜਮ੍ਹਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਨਾਮ ਦੇ ਨਾਲ LP ਜਾਂ LLP ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਸਨੂੰ LLP ਵਜੋਂ ਦਰਸਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ। LLP ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ:

This legal structure has the easiest process when compared to forming businesses with other legal structures. It requires fewer formalities.

ਇਸ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਨਾਲ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਸਭ ਤੋਂ ਆਸਾਨ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਘੱਟ ਰਸਮੀ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

- This legal structure is a body corporate similar to a company. This means

• ਇਹ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚਾ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸਮਾਨ ਇੱਕ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੰਸਥਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ

that the business has a separate existence in comparison to the partnership firms. In LLP, the entity and the partners are considered as separate as per the law.

ਕਿ ਭਾਈਵਾਲੀ ਫਰਮਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਹੋਂਦ ਹੈ। LLP ਵਿੱਚ, ਕਾਨੂੰਨ ਅਨੁਸਾਰ ਇਕਾਈ ਅਤੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਨੂੰ ਵੱਖਰਾ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

• The LLP business is referred to with its own business name instead of the

• LLP ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਇਸਦੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਨਾਮ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇਸਦੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਨਾਮ ਨਾਲ ਦਰਸਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ

names of the partners.

ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਦੇ ਨਾਮ।

• This is also referred to as a distinct entity from the partners' personal life.

• ਇਸਨੂੰ ਸਾਥੀਆਂ ਦੀ ਨਿੱਜੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਤੋਂ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਹਸਤੀ ਵਜੋਂ ਵੀ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

Both the company as well as the individuals who own it are separate from one another. All the liabilities, lawsuits and debt repayments must be

tackled by the company instead of the owner.

ਕੰਪਨੀ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਮਾਲਕ ਦੋਵੇਂ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਤੋਂ ਵੱਖਰੇ ਹਨ। ਸਾਰੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ, ਮੁਕੱਦਮੇ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਅਦਾਇਗੀ ਮਾਲਕ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਹੀ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

• Businesses that might be vulnerable to lawsuits can function best as an

• ਉਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜੋ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਲਈ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਇੱਕ ਦੇ ਤੌਰ ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ

LLP since it provides added protection.

LLP ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਵਾਧੂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

• The LLP business has continuous succession. In spite of any changes in

• LLP ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਗਾਤਾਰ ਉਤਰਾਧਿਕਾਰ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਬਦਲਾਅ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ

the LLP partners, the business will continue being the same entity with unchanged possessions, estates, immunities and privileges.

ਐਲਐਲਪੀ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਉਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਬਣਿਆ ਰਹੇਗਾ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਬਦਲਾਅ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ, ਜਾਇਦਾਦਾਂ, ਛੋਟਾਂ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਅਧਿਕਾਰ ਹੋਣਗੇ।

• According to the 2008 LLP Act, the business has complete freedom for

• 2008 ਦੇ LLP ਐਕਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਆਜ਼ਾਦੀ ਹੈ

managing all of its affairs. The partners are free to determine the ways they want to manage or run their business as per their agreement. The Act doesn't regulate the businesses to a larger extent but instead offers its partners the freedom to move forward in the way they want to.

ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨਾ। ਭਾਈਵਾਲ ਆਪਣੇ ਸਮਝੌਤੇ ਅਨੁਸਾਰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਚਲਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸੁਤੰਤਰ ਹਨ। ਇਹ ਐਕਟ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵੱਡੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਨਿਯੰਤ੍ਰਿਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਆਪਣੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮਰਜ਼ੀ ਅਨੁਸਾਰ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦੀ ਆਜ਼ਾਦੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

• In this legal structure, it is easier to leave or be a partner in the business.

• ਇਸ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਛੱਡਣਾ ਜਾਂ ਉਸ ਵਿੱਚ ਭਾਈਵਾਲ ਬਣਨਾ ਆਸਾਨ ਹੈ।

Moreover, ownership transfer is also easy as per the LLP agreement terms.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, LLP ਸਮਝੌਤੇ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਮਾਲਕੀ ਦਾ ਤਬਾਦਲਾ ਵੀ ਆਸਾਨ ਹੈ।

• A major advantage of this legal structure is taxation. LLP businesses have

• ਇਸ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਫਾਇਦਾ ਟੈਕਸੇਸ਼ਨ ਹੈ। LLP ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ

a lower tax rate as compared to the rate of other legal structures. These businesses are also not subjected to the Dividend Distribution Tax, which means, tax would be applied to the profit amount which is divided among all partners.

ਹੋਰ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚਿਆਂ ਦੀ ਦਰ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਘੱਟ ਟੈਕਸ ਦਰ। ਇਹਨਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ 'ਤੇ ਲਾਭਅੰਸ਼ ਵੰਡ ਟੈਕਸ ਵੀ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ, ਟੈਕਸ ਲਾਭ ਦੀ ਰਕਮ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇਗਾ ਜੋ ਸਾਰੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

Limited Liability Company

ਸੀਮਤ ਦੇਣਦਾਰੀ ਕੰਪਨੀ

This legal structure is a flexible type of business that combines the elements of corporate and partnership legal structures. This entity is like an association of partners who have similar characteristics of corporate and individual identities.

ਇਹ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚਾ ਇੱਕ ਲਚਕਦਾਰ ਕਿਸਮ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹੈ ਜੋ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਅਤੇ ਭਾਈਵਾਲੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚਿਆਂ ਦੇ ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਜੋੜਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਇਕਾਈ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਵਾਂਗ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਅਤੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਪਛਾਣ ਦੀਆਂ ਸਮਾਨ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹਨ।

This might be a corporation, a partnership or a sole proprietorship. It has similar legal formalities as a

company. It has limited owners' liability against the actions of others. Some of the main features of LLC are as follows:

ਇਹ ਇੱਕ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ, ਇੱਕ ਭਾਈਵਾਲੀ ਜਾਂ ਇੱਕ-ਇੱਕ ਮਲਕੀਅਤ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਵਾਂਗ ਹੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਰਸਮਾਂ ਹਨ। ਇਸਦੀ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਸੀਮਤ ਮਾਲਕਾਂ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਹੈ। LLC ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਇਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਹਨ:

- As mentioned before and as the name indicates, it has limited liability for
- ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਨਾਮ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਇਸਦੀ ਸੀਮਤ ਦੇਣਦਾਰੀ ਹੈ

the partners. This means that even though all the employees, managers and other members are personally responsible for their own civil wrongs, torts and negligence, the members are still protected from the torts and negligence liability that has been committed by others. This allows the partners and managers to recruit employees freely and perform high liability functions that otherwise would place the personal assets of the members at risk.

ਭਾਈਵਾਲ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਭਾਵੇਂ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ, ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮੈਂਬਰ ਆਪਣੀਆਂ ਸਿਵਲ ਗਲਤੀਆਂ, ਅਪਰਾਧਾਂ ਅਤੇ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਲਈ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹਨ, ਫਿਰ ਵੀ ਮੈਂਬਰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਅਪਰਾਧਾਂ ਅਤੇ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹਨ। ਇਹ

ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਕਾਂ ਨੂੰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸੁਤੰਤਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਭਰਤੀ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉੱਚ ਦੇਣਦਾਰੀ ਕਾਰਜ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਸੰਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਜੋਖਮ ਵਿੱਚ ਪਾ ਦੇਣਗੇ।

• This type of legal structure also offers flexibility in the way the LLC

• ਇਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚਾ LLC ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਵਿੱਚ ਲਚਕਤਾ ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

businesses are taxed. Since the IRS doesn't have a different category for this legal structure, these businesses are taxed as a sole proprietor if it has one owner, as a partnership in case of multiple owners or as a corporation in case of multiple or a single organization. If the entity comes under a corporation, then the partners or owners have a choice to either be taxed as Sub-chapter C Corporation or Sub-chapter S Corporation; these refer to the IRS corporate taxation rules which are selected by the members. This way the members can opt for the taxation form which is more suitable for their business.

ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ 'ਤੇ ਟੈਕਸ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ IRS ਕੋਲ ਇਸ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਲਈ ਕੋਈ ਵੱਖਰੀ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹਨਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਮਾਲਕ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਟੈਕਸ ਲਗਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜੇਕਰ ਇਸਦਾ ਇੱਕ ਮਾਲਕ ਹੈ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਾਲਕਾਂ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਭਾਈਵਾਲੀ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਜਾਂ

ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਜਾਂ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ। ਜੇਕਰ ਇਕਾਈ ਇੱਕ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਅਧੀਨ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਜਾਂ ਮਾਲਕਾਂ ਕੋਲ ਉਪ-ਅਧਿਆਇ C ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਜਾਂ ਉਪ-ਅਧਿਆਇ S ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਟੈਕਸ ਲਗਾਇਆ ਜਾਣ ਦਾ ਵਿਕਲਪ ਹੁੰਦਾ ਹੈ; ਇਹ IRS ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਟੈਕਸ ਨਿਯਮਾਂ ਦਾ ਹਵਾਲਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਚੁਣੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੈਂਬਰ ਟੈਕਸ ਫਾਰਮ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਢੁਕਵਾਂ ਹੈ।

• This legal structure offers simple operation and documentation. In a

• ਇਹ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚਾ ਸਰਲ ਕਾਰਵਾਈ ਅਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀਕਰਨ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਿੱਚ

majority of the states, the members are not required to appoint directors for the board in order to run their business nor are they required to file meeting minutes, conduct shareholders meeting annually, etc. Even the record keeping is simple, unlike that of corporations.

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਰਾਜਾਂ ਵਿੱਚ, ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਬੋਰਡ ਲਈ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਨਾ ਹੀ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮੀਟਿੰਗ ਦੇ ਮਿੰਟ ਫਾਈਲ ਕਰਨ, ਸਾਲਾਨਾ ਸ਼ੇਅਰਧਾਰਕਾਂ ਦੀ ਮੀਟਿੰਗ ਕਰਨ ਆਦਿ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਉਲਟ, ਰਿਕਾਰਡ ਰੱਖਣਾ ਵੀ ਸਰਲ ਹੈ।

Public Limited Company

ਪਬਲਿਕ ਲਿਮਟਿਡ ਕੰਪਨੀ

These are the companies that adhere to The Indian Companies Act of 1956. The members of the company fund the capital via shares. In order to establish a PLC, it is essential for the company to have at least 7 members. Moreover, a PLC has a distinct legal existence aside from the owners or members. But the members' shares are transferred freely without the advice of the members. One thing to bear in mind is that the responsibilities of the Board of Directors and the shareholders (members) are different. The Board of Directors runs and manage the company while the shareholders on the other hand are not supposed to interfere with the operations and management of the company. This legal structure of the company reduces the shareholders' risk but it also increases the risk of fraudulent activities.

ਇਹ ਉਹ ਕੰਪਨੀਆਂ ਹਨ ਜੋ 1956 ਦੇ ਭਾਰਤੀ ਕੰਪਨੀ ਐਕਟ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਸ਼ੇਅਰਾਂ ਰਾਹੀਂ ਪੂੰਜੀ ਫੰਡ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ PLC ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 7 ਮੈਂਬਰ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਮਾਲਕਾਂ ਜਾਂ ਮੈਂਬਰਾਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਇੱਕ PLC ਦੀ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਹੋਂਦ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੇ ਸ਼ੇਅਰ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਸੁਤੰਤਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਗੱਲ ਯਾਦ ਰੱਖਣ

ਵਾਲੀ ਹੈ ਕਿ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਰਡ ਅਤੇ ਸ਼ੇਅਰਧਾਰਕਾਂ (ਮੈਂਬਰਾਂ) ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹਨ। ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਰਡ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਚਲਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ ਸ਼ੇਅਰਧਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸੰਚਾਲਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਦਖਲ ਨਹੀਂ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਇਹ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚਾ ਸ਼ੇਅਰਧਾਰਕਾਂ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਧੋਖਾਧੜੀ ਵਾਲੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Following are the main features of this legal structure:

ਇਸ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਦੀਆਂ ਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ:

- The company is distinct and different from the members as per the law.
- ਕੰਪਨੀ ਕਾਨੂੰਨ ਅਨੁਸਾਰ ਮੈਂਬਰਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰੀ ਅਤੇ ਵੱਖਰੀ ਹੈ।

The company has its distinct name; its liabilities and assets are distinct and separate from its members. A PLC can own property, borrow money, incur debts, create a bank account, initiate contracts, employ people, sue and be sued as well.

ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਆਪਣਾ ਵੱਖਰਾ ਨਾਮ ਹੈ; ਇਸਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਸੰਪਤੀਆਂ ਇਸਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਅਤੇ ਵੱਖਰੀਆਂ ਹਨ। ਇੱਕ PLC ਜਾਇਦਾਦ ਦਾ ਮਾਲਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪੈਸੇ ਉਧਾਰ ਲੈ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਕਰਜ਼ੇ ਚੁੱਕ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਬੈਂਕ ਖਾਤਾ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਮੁਕੱਦਮਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਮੁਕੱਦਮਾ ਵੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

• The members of PLC have limited liability.

• ਪੀਐਲਸੀ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਸੀਮਤ ਹੈ।

• The company can’t stop existing unless its mission has been successfully

• ਕੰਪਨੀ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਆਪਣੀ ਹੋਂਦ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਰੋਕ ਸਕਦੀ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਇਸਦਾ ਮਿਸ਼ਨ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ।

completed or it goes bankrupt. The company’s members can continue to change but it won’t affect the functioning of the company. Insolvency or death of a member also doesn’t affect the company’s existence.

ਪੂਰਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਇਹ ਦੀਵਾਲੀਆ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਬਦਲਦੇ ਰਹਿ ਸਕਦੇ ਹਨ ਪਰ ਇਹ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕੰਮਕਾਜ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ। ਕਿਸੇ ਮੈਂਬਰ ਦੀ ਦੀਵਾਲੀਆਪਨ ਜਾਂ ਮੌਤ ਵੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਵਜੂਦ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ।

• The company’s shares are transferable freely but may be subjected to

• ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸ਼ੇਅਰ ਸੁਤੰਤਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤਬਾਦਲੇਯੋਗ ਹਨ ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਦੇ ਅਧੀਨ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ

specific conditions like none of the members is necessarily or permanently wedded to the company. In case one of the members transfer his shares to someone else, then that individual assumes the role

of that member. He/she acquires the complete rights of the previous member as per the shares transferred.

ਖਾਸ ਸ਼ਰਤਾਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕੋਈ ਵੀ ਮੈਂਬਰ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜਾਂ ਸਥਾਈ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਨਾਲ ਵਿਆਹਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਮੈਂਬਰ ਆਪਣੇ ਸ਼ੇਅਰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਉਸ ਮੈਂਬਰ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸ਼ੇਅਰਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਪਿਛਲੇ ਮੈਂਬਰ ਦੇ ਪੂਰੇ ਅਧਿਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

• All the activities of the company performed through the Board of

• ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਬੋਰਡ ਆਫ਼

Directors, like contracts and other agreements must be conducted under the name of the company and its seal or the official company’s signature. It is essential for the company’s name to be engraved on the seal. If there is a document that does not include the company’s seal then it must not be taken as authentic and it wouldn’t have any kind of legal force.

ડાઇરૈકટર, જિવેં કિ ઇકરારનામે અતે હોર સમઝૌંતિઆં નૂં કંપની દે નામ અતે ઇસદી મોહર જાં અધિકારત કંપની દે દસતખત હેઠ કીતા જાણા ચાહીદા હૈ। કંપની દા નામ મોહર 'તે ઉંકરા હોણા જ઼રુરી હૈ। જેકર કોઈ અજિહા દસતાવેજ઼ હૈ જિસ વિઁચ કંપની દી મોહર શ਼ામલ નહીં હૈ તાં ઇસનૂં પ્રમાણિક નહીં મંનિઆ જાણા ચાહીદા અતે ઇસદા કિસે વી કિસમ દા કાનૂંની બલ નહીં હોવેગા।

• The PLC is managed and administered through the Board of Directors.

• ਪੀਐਲਸੀ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਸੰਚਾਲਨ ਬੋਰਡ ਆਫ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

The members, called shareholders are merely the ones who own the company's shares but don't necessarily have to be the ones to manage and run the company.

ਮੈਂਬਰ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ੇਅਰਧਾਰਕ ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਸਿਰਫ਼ ਉਹੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸ਼ੇਅਰਾਂ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਪਰ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਕਿ ਉਹ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਸੰਚਾਲਨ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹੋਣ।

Corporations

ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨਾਂ

A corporation is managed and run by a Board of Directors and this must be owned by a single stockholder or more. The shareholders elect the Board of Directors and the day-to-day operations are conducted by the employees or officers who the Board of Directors appoints. In this type of legal structure, one individual can be the sole office, director and stockholder of the company. All the officers, directors and stockholders are protected against the company's liabilities. This includes the

liabilities for their personal malpractice or negligence while performing the corporate role except in specific situations.

ਇੱਕ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਸੰਚਾਲਨ ਇੱਕ ਬੋਰਡ ਆਫ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਮਲਕੀਅਤ ਇੱਕ ਜਾਂ ਵੱਧ ਸਟਾਕਹੋਲਡਰ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਸ਼ੇਅਰਧਾਰਕ ਬੋਰਡ ਆਫ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰਜ਼ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਕੰਮਕਾਜ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਜਾਂ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੋਰਡ ਆਫ਼ ਡਾਇਰੈਕਟਰਜ਼ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚ, ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਇਕਲੌਤਾ ਦਫ਼ਤਰ, ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਅਤੇ ਸਟਾਕਹੋਲਡਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਾਰੇ ਅਧਿਕਾਰੀ, ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਅਤੇ ਸਟਾਕਹੋਲਡਰ ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹਨ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਖਾਸ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦੇ ਸਮੇਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਜਾਂ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਲਈ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

In a typical corporation, the company’s losses and profits are not passed through to the owners’ tax returns. The corporation is responsible to pay its taxes and file for its tax returns on its own. In some cases, the corporation might also be subjected to annual fees like state franchise taxes.

ਇੱਕ ਆਮ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵਿੱਚ, ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਨੂੰ ਮਾਲਕਾਂ ਦੇ ਟੈਕਸ ਰਿਟਰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਭੇਜਿਆ ਜਾਂਦਾ। ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਆਪਣੇ ਟੈਕਸਾਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਟੈਕਸ ਰਿਟਰਨਾਂ ਲਈ ਫਾਈਲ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੈ। ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਨੂੰ ਰਾਜ ਦੇ ਫਰੈਂਚਾਇਜ਼ੀ

ਟੈਕਸਾਂ ਵਰਗੀਆਂ ਸਾਲਾਨਾ ਫੀਸਾਂ ਦਾ ਵੀ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Some of the key features of this legal structure are as follows:

ਇਸ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਇਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਹਨ:

• The owners of the company have limited liability and their assets are

• ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਮਾਲਕਾਂ ਦੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਸੀਮਤ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸੰਪਤੀਆਂ ਹਨ

secured against the corporation's liabilities and debts. The business losses don't make the shareholders liable.

ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ਿਆਂ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ। ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਘਾਟੇ ਸ਼ੇਅਰਧਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ।

• In this type of legal structure, it is easier to increase the capital through

• ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚ, ਪੂੰਜੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ ਸੌਖਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ

sales of bonds and stocks. There can be an unlimited amount of investors in a corporation.

ਬਾਂਡਾਂ ਅਤੇ ਸਟਾਕਾਂ ਦੀ ਵਿਕਰੀ। ਇੱਕ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਅਸੀਮਿਤ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

• The owners can sell stock shares easily since the process of transferring

• ਮਾਲਕ ਟ੍ਰਾਂਸਫਰ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸਟਾਕ ਸ਼ੇਅਰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਵੇਚ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ownership is fairly simple.

ਮਾਲਕੀ ਕਾਫ਼ੀ ਸਧਾਰਨ ਹੈ।

• As mentioned earlier, the corporation can continue existing even after the

• ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਮੌਜੂਦ ਰਹਿ ਸਕਦੀ ਹੈ

owners' death as it has perpetual lifetimes.

ਮਾਲਕਾਂ ਦੀ ਮੌਤ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਦੀ ਸਦੀਵੀ ਜੀਵਨ ਕਾਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

• Certain expenses in the corporation are tax deductible. The owners are

• ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਖਰਚੇ ਟੈਕਸ ਕਟੌਤੀਯੋਗ ਹਨ। ਮਾਲਕ ਹਨ

entitled to receive tax-free features like deductions in insurance and retirement plans.

ਬੀਮਾ ਅਤੇ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕਟੌਤੀਆਂ ਵਰਗੀਆਂ ਟੈਕਸ-ਮੁਕਤ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਹੱਕਦਾਰ ਹਨ।

Understanding Legal Liabilities

ਕਾਨੂੰਨੀ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ

It is essential to understand where exactly your legal liabilities start before you open your own private

practice. In numerous cases, it starts even before you begin opening the doors of your practice. It is important that you have a stronger grasp on your existing personal overhead and debt before you even consider initiating your own practice as it can create numerous financial problems for you.

ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਕਿੱਥੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੋਲ੍ਹੋ। ਕਈ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੋਲ੍ਹਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਮੌਜੂਦਾ ਨਿੱਜੀ ਓਵਰਹੈੱਡ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ੇ 'ਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਮਝ ਰੱਖੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕਈ ਵਿੱਤੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

You need to keep in mind that you would have to pay all the related bills yourself which is why it is crucial to determine if it would be feasible for you to handle both your personal and business financial commitments and goals. It is highly recommended that you plan both, your personal and business finances for at least 90 days to get a better idea and control over the legal liabilities.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਸਬੰਧਤ ਬਿੱਲਾਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਖੁਦ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ, ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਿੱਤੀ

ਵਚਨਬੱਧਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣਾ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 90 ਦਿਨਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਿੱਤ ਦੋਵਾਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ।

You must determine the nature of your incurring debt and the contracts you are about to sign; ensure that the debt obligation is restricted to the proportional ownership if you are purchasing real estate for your practice with a partner. Make sure that you aren’t “severely and jointly liable” for the entire debt amount in a single pool.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਤੀ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਇਕਰਾਰਨਾਮਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦਸਤਖਤ ਕਰਨ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ; ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਅਨੁਪਾਤਕ ਮਾਲਕੀ ਤੱਕ ਸੀਮਤ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸਾਥੀ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਰੀਅਲ ਅਸਟੇਟ ਖਰੀਦ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਿੰਗਲ ਪੂਲ ਵਿੱਚ ਪੂਰੀ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਰਕਮ ਲਈ "ਗੰਭੀਰ ਅਤੇ ਸਾਂਝੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜਵਾਬਦੇਹ" ਨਹੀਂ ਹੋ।

It is unwise to rely on agreements or promises that are not in a written agreement between the lender and the borrower. This can lead to major financial problems related to fraud and unmet commitments. It is best to consult a financial expert when it comes to legal contracts and financial decisions. This will

ensure that you are protected from the liabilities of others and won't be the sole individual to bear the burden if anything goes wrong or if there are financial losses. This way all the concerned parties are protected. You also must make sure that no personal asset is exposed and you take appropriate asset protection measures.

ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਮਝੌਤਿਆਂ ਜਾਂ ਵਾਅਦਿਆਂ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਮੂਰਖਤਾ ਹੈ ਜੋ ਕਰਜ਼ਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ਾ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਵਿਚਕਾਰ ਲਿਖਤੀ ਸਮਝੌਤੇ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਇਸ ਨਾਲ ਧੋਖਾਧੜੀ ਅਤੇ ਅਧੂਰੀਆਂ ਵਚਨਬੱਧਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਵੱਡੀਆਂ ਵਿੱਤੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਕਾਨੂੰਨੀ ਇਕਰਾਰਨਾਮਿਆਂ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਫੈਸਲਿਆਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਵਿੱਤੀ ਮਾਹਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੋ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਕੁਝ ਗਲਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਵਿੱਤੀ ਨੁਕਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬੋਝ ਚੁੱਕਣ ਵਾਲੇ ਇਕੱਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੋਗੇ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸਬੰਧਤ ਧਿਰਾਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵੀ ਨਿੱਜੀ ਸੰਪਤੀ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਨਾ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਢੁਕਵੇਂ ਸੰਪਤੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਾਅ ਕਰੋ।

Legal Tips

ਕਾਨੂੰਨੀ ਸੁਝਾਅ

Following are some legal tips to help you effectively create and start your private medical practice:

ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਕਾਨੂੰਨੀ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ

ਗਏ ਹਨ:

• It is of utmost importance that whatever practices you utilize to treat your

• ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਜੋ ਵੀ ਅਭਿਆਸ ਵਰਤਦੇ ਹੋ

patients, the medication you use as well as any other therapies or means you employ as treatments must be legally defensible since there could be a cause of investigation or regulatory scrutiny in case of any lawsuits.

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਵਰਤੀ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਦਵਾਈ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਕੋਈ ਹੋਰ ਥੈਰੇਪੀ ਜਾਂ ਸਾਧਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਇਲਾਜ ਵਜੋਂ ਵਰਤਦੇ ਹੋ, ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬਚਾਅਯੋਗ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮੁਕੱਦਮੇ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਜਾਂਚ ਜਾਂ ਰੈਗੂਲੇਟਰੀ ਜਾਂਚ ਦਾ ਕਾਰਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

• Ensure that you document all the medical reasons behind your selection

• ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਚੋਣ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰੀ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਬੱਧ ਕਰੋ।

of treatment and make sure that you can establish a well informed and implement a thoughtful decision when treating your patients. The documentation and reasoning can later help you in any lawsuits that any patient might file against you.

ਇਲਾਜ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੂਚਿਤ ਅਤੇ ਸੋਚ-ਸਮਝ ਕੇ ਫੈਸਲਾ ਲਾਗੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਅਤੇ ਤਰਕ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਰੁੱਧ ਦਾਇਰ ਕੀਤੇ ਗਏ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮੁਕੱਦਮੇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

• In the eyes of the medical board, the care stand is whatever that has been

• ਮੈਡੀਕਲ ਬੋਰਡ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਵਿੱਚ, ਦੇਖਭਾਲ ਦਾ ਸਟੈਂਡ ਉਹੀ ਹੈ ਜੋ

decided by the medical board when it recruits an expert. It is possible that

ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਮਾਹਰ ਭਰਤੀ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਮੈਡੀਕਲ ਬੋਰਡ ਦੁਆਰਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ

an expert you employ is biased against alternative and complementary medicinal treatments and could be on the conventional side. Therefore, it is essential to establish some form of credibility.

ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਇੱਕ ਮਾਹਰ ਵਿਕਲਪਕ ਅਤੇ ਪੂਰਕ ਚਿਕਿਤਸਕ ਇਲਾਜਾਂ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਪੱਖਪਾਤੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਰਵਾਇਤੀ ਪੱਖ ਤੋਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਕਿਸੇ ਕਿਸਮ ਦੀ ਭਰੋਸੇਯੋਗਤਾ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

• Moreover, it is also essential that you document the full informed consent

• ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਤੀ ਦਾ

ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀਕਰਨ ਕਰੋ।

of the patient throughout the treatment. You must include how the patient was informed about all the medical treatment options and the recommended treatment option and that he agreed to the treatment you or your team decided. You need to include that the patient was well aware of the choices and the disclosures and he/she voluntarily and intelligently consented to the medical decisions.

ਇਲਾਜ ਦੌਰਾਨ ਮਰੀਜ਼ ਦਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰੀ ਇਲਾਜ ਵਿਕਲਪਾਂ ਅਤੇ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਕੀਤੇ ਇਲਾਜ ਵਿਕਲਪ ਬਾਰੇ ਕਿਵੇਂ ਸੂਚਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਦੁਆਰਾ ਲਏ ਗਏ ਇਲਾਜ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਸੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਚੋਣਾਂ ਅਤੇ ਖੁਲਾਸਿਆਂ ਤੋਂ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਸਵੈ-ਇੱਛਾ ਨਾਲ ਅਤੇ ਸਮਝਦਾਰੀ ਨਾਲ ਡਾਕਟਰੀ ਫੈਸਲਿਆਂ ਲਈ ਸਹਿਮਤੀ ਦਿੱਤੀ ਸੀ।

- This ensures that legally the health care provider was not negligent or
- ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਵਾਲਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਜਾਂ

careless in making the medical decisions and that the patient and his/her family were well aware of all the advantages, complications and other related issues associated with the treatment.

ਡਾਕਟਰੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਉਸਦਾ ਪਰਿਵਾਰ ਇਲਾਜ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਸਾਰੇ ਫਾਇਦਿਆਂ, ਪੇਚੀਦਗੀਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਬੰਧਤ ਮੁੱਦਿਆਂ ਤੋਂ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ ਸਨ।

• Failing to attain informed consent can result in professional negligence

• ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿਣ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

and malpractice. It is essential, therefore, to maintain the practice of informed consent in order to protect yourself and your private practice from liabilities.

ਅਤੇ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ। ਇਸ ਲਈ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਤੀ ਦੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

• You need to acquire all the relevant licensing required by the state in

• ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਾਜ ਦੁਆਰਾ ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਾਰੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਲਾਇਸੈਂਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ

order to legally practice. Before you open the doors of your practice to patients, you need to determine which licensing and certification are required and make sure you get all of them before you begin your medical practice.

ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਲਈ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ

ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੋਲ੍ਹਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਲਾਇਸੈਂਸ ਅਤੇ ਪ੍ਰਮਾਣੀਕਰਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ।

• You need to make sure that all the medical experts you employ, the

• ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰੀ ਮਾਹਰ,

employees and the entire staff of your medical practice are aware of all the laws, rules and regulations.

ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਤੇ ਪੂਰਾ ਸਟਾਫ ਸਾਰੇ ਕਾਨੂੰਨਾਂ, ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਨਿਯਮਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੈ।

• Make sure you go through all the regulatory, legal, insurance and other

• ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਰੈਗੂਲੇਟਰੀ, ਕਾਨੂੰਨੀ, ਬੀਮਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਦੇ ਹੋ

related rules and issues so that you have better control over your business and so you can protect your practice and its assets against any liabilities.

ਸੰਬੰਧਿਤ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡਾ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਨਿਯੰਤਰਣ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਅਤੇ ਇਸ ਦੀਆਂ ਸੰਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਤੋਂ ਬਚਾ ਸਕੋ।

Creating Employment Contracts

ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਬਣਾਉਣਾ

The employee contracts are written agreements between the employee and the employer in which the terms and conditions of the employment as well as the responsibilities and respective rights of the employee and employer are clearly stated. An employer might need full-time or part-time employees or in some cases, both. They outline all the details in the contract which the employee views and signs to show his/her agreement. Once you start hiring employees for your private practice, you are required to create contracts for these employees first so that everything is clear right from the beginning. It is essential to start implementing strong human resources (HR) policies and practices to ensure you have a positive and strong workforce.

કરમચારી ઇકરારનામે કરમચારી અતે માલક વિચકાર લિખતી સમજૌતે હુંદે હન જિન્હાં વિંચ રુજ઼ગાર દે નિયમ અતે શ઼રતાં દે નાલ-નાલ કરમચારી અતે માલક દીઆં જ਼ਿੰમેવારીઆં અતે સંબંધિત અધિકારાં નૂં સપઁશ਼ટ તૌર 'તે દઁસિઆ ગિઆ હૈ। ઇઁક માલક નૂં પુરે સમેં જાં પારટ-ટાઈમ કરમચારીઆં દી લોડ਼ હો સકદી હૈ જાં કુઝ મામલિઆં વિંચ, દોવાં દી। ઉહ ઇકરારનામે વિંચ સારે વેરવિઆં દી રુપરેખા દઁસદે હન જિન્હાં નૂં કરમચારી આપણી સહિમતી દિખાઉણ લઈ દેખદા હૈ અતે દસતખત

ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਭਰਤੀ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹਨਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਸਭ ਕੁਝ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਾਰਜਬਲ ਹੈ, ਮਜ਼ਬੂਤ ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੋਤ (HR) ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

These contracts are beneficial for you since they give you better control over the employment terms, which include the degree of certainty and security in the fact that the employees will continue working with you throughout the term mentioned in the contract or they risk facing penalties in case of an early termination of the contract.

ਇਹ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਫਾਇਦੇਮੰਦ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਨਿਯੰਤਰਣ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਇਹ ਨਿਸ਼ਚਤਤਾ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀ ਡਿਗਰੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਕਿ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਦੱਸੀ ਗਈ ਮਿਆਦ ਦੌਰਾਨ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਗੇ ਜਾਂ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਦੀ ਜਲਦੀ ਸਮਾਪਤੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਜੁਰਮਾਨੇ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ।

These contracts also give you better control over the work product of your employees. This can be highly beneficial if any of your employees are responsible for creating or having access to trade secrets or confidential information.

ਇਹ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਕੰਮ ਦੇ ਉਤਪਾਦ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਨਿਯੰਤਰਣ ਵੀ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਵਪਾਰਕ ਰਾਜ਼ ਜਾਂ ਗੁਪਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਬਣਾਉਣ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੈ।

So how exactly do you create an employee contract? You have to include all the relevant details. Some essential things you need to include in the contract are as follows:

ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ? ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਵੇਰਵੇ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨੇ ਪੈਣਗੇ। ਕੁਝ ਜ਼ਰੂਰੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਉਹ ਇਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਹਨ:

Details of the Job

ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਵੇਰਵੇ

This is one of the major things you have to include in the contract. Add in the major roles and responsibilities that the employee would oversee during the job. This also includes the job title, the department or team he/she would be working with throughout their employment. Moreover, you also need to include the ways in which their performance would be evaluated as well as their reporting authority.

ਇਹ ਇੱਕ ਮੁੱਖ ਗੱਲ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨੀ

ਪਵੇਗੀ। ਨੌਕਰੀ ਦੌਰਾਨ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਦੇਖੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਮੁੱਖ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਸਿਰਲੇਖ, ਉਹ ਵਿਭਾਗ ਜਾਂ ਟੀਮ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਦੌਰਾਨ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਅਥਾਰਟੀ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Compensation and Added Benefits

ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਅਤੇ ਵਾਧੂ ਲਾਭ

You also have to include the entire package you are offering, which means the compensation of the employees and added benefits that your employee can enjoy. This would include hourly rate or an annual salary, increment information, incentives and/or bonus and how all of these can be earned. Moreover, the benefits plan must also be explained which could include eye care, dental and medical care, etc. You need to mention the percentage you as an employer would pay as well as the percentage the employee would have to pay. In case you also offer a retirement fund, then you also need to add the details. Any other benefit you want to offer your employees must be included in the contract.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਪੂਰਾ ਪੈਕੇਜ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ,

ਜਿਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦਾ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਅਤੇ ਵਾਧੂ ਲਾਭ ਜੋ ਤੁਹਾਡਾ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਾਣ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਘੰਟੇ ਦੀ ਦਰ ਜਾਂ ਸਾਲਾਨਾ ਤਨਖਾਹ, ਵਾਧੇ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ, ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਬੋਨਸ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਗੇ ਅਤੇ ਇਹ ਸਭ ਕਿਵੇਂ ਕਮਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਲਾਭ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਸਮਝਾਇਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ, ਦੰਦਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਦੇਖਭਾਲ ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਮਾਲਕ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤਤਾ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰੋਗੇ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤਤਾ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ, ਇਸਦਾ ਜ਼ਿਕਰ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਫੰਡ ਵੀ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੇਰਵੇ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਰ ਲਾਭ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Vacations, Sick Days and Time Offs

ਛੁੱਟੀਆਂ, ਬਿਮਾਰੀ ਦੇ ਦਿਨ ਅਤੇ ਸਮਾਂ-ਅਵਧੀ

You must explain in detail all the days off including the policy on paid vacations, sick days and other leaves. You need to mention the number of days per year that the employees can enjoy paid vacations and the days they would have paid sick leaves if needed. You must also include the expectations you have from employees regarding family emergencies, sick days and unpaid leaves. Are you willing to offer make-up hours for the employees who don’t have leaves left but have some kind of emergency? All of

these things must be added in the contract.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਛੁੱਟੀਆਂ ਦੇ ਦਿਨਾਂ ਬਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ, ਬਿਮਾਰੀ ਦੇ ਦਿਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਛੁੱਟੀਆਂ ਦੀ ਨੀਤੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਦਾ ਜ਼ਿਕਰ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਉਹ ਕਿਹੜੇ ਦਿਨ ਬਿਮਾਰੀ ਦੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰਿਵਾਰਕ ਐਮਰਜੈਂਸੀ, ਬਿਮਾਰੀ ਦੇ ਦਿਨ ਅਤੇ ਅਦਾਇਗੀ ਰਹਿਤ ਛੁੱਟੀਆਂ ਬਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਮੇਕ-ਅੱਪ ਘੰਟੇ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਛੁੱਟੀਆਂ ਨਹੀਂ ਹਨ ਪਰ ਕਿਸੇ ਕਿਸਮ ਦੀ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਹੈ? ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ।

Classification of Employees

ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦਾ ਵਰਗੀਕਰਨ

You must be clear in defining if the employee you are hiring is a contractor or is an employee, part-time or full-time, to meet the compliance of labour laws, insurance and tax. Lawsuits might be filed against you just because of the mis-classification of employees. Start learning the difference between contractors and employees so that you can easily classify the hired employees properly right from the beginning.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ

ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖ ਰਹੇ ਹੋ ਉਹ ਠੇਕੇਦਾਰ ਹੈ ਜਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀ, ਪਾਰਟ-ਟਾਈਮ ਜਾਂ ਫੁੱਲ-ਟਾਈਮ, ਤਾਂ ਜੋ ਕਿਰਤ ਕਾਨੂੰਨਾਂ, ਬੀਮਾ ਅਤੇ ਟੈਕਸ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਗਲਤ ਵਰਗੀਕਰਨ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਰੁੱਧ ਮੁਕੱਦਮੇ ਦਾਇਰ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਠੇਕੇਦਾਰਾਂ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਸਿੱਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵਰਗੀਕ੍ਰਿਤ ਕਰ ਸਕੋ।

Employment Period and Schedule

ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਦੀ ਮਿਆਦ ਅਤੇ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ

The employee contract has to state clearly if the employment is supposed to be ongoing or if it is for a specific duration. It needs to include the date and hours per week or hours every day the employee is supposed to work. This will assist in defining the employee and employer relationship. If you are offering flexible hours then it should be clearly stated in the contract. If you also have a flexible working option like remote work or work from home, then this must be included in the contract as well. In case you expect the employee to work on weekends or at night, clearly explain how often and when in order to avoid future disappointment and confusion.

ਕਰਮਚਾਰੀ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਾਂ ਇਹ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਸਮੇਂ ਲਈ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਮਿਤੀ ਅਤੇ ਘੰਟੇ ਜਾਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਘੰਟੇ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ

ਹੈ ਜਿਸ ਦਿਨ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਤੇ ਮਾਲਕ ਦੇ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲਚਕਦਾਰ ਘੰਟੇ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇਹ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਰਿਮੋਟ ਕੰਮ ਜਾਂ ਘਰ ਤੋਂ ਕੰਮ ਵਰਗਾ ਲਚਕਦਾਰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਕਲਪ ਵੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤੋਂ ਵੀਕਐਂਡ ਜਾਂ ਰਾਤ ਨੂੰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਉਲਝਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸੋ ਕਿ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਅਤੇ ਕਦੋਂ।

Confidentiality

ਗੁਪਤਤਾ

It is extremely important that you protect all sensitive information like patients’ data, trade secrets and other crucial information related to your practice. Therefore, you need to have your employees sign a confidentiality agreement through this contract to ensure that they don’t share that important information with anyone. There is no need to create a separate contract for this purpose as you can easily include a section of confidentiality in the employment contract.

ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਡੇਟਾ, ਵਪਾਰਕ ਰਾਜ਼ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਵਰਗੀ ਸਾਰੀ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰੋ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ

ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਰਾਹੀਂ ਇੱਕ ਗੁਪਤਤਾ ਸਮਝੌਤੇ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰਵਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਉਹ ਉਸ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਨਾ ਕਰਨ। ਇਸ ਉਦੇਸ਼ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਗੁਪਤਤਾ ਦਾ ਇੱਕ ਭਾਗ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Privacy Policy

ਪਰਾਈਵੇਟ ਨੀਤੀ

You also need to clarify in the employment contract the usage of email and social media usage on your institution’s property. For instance, if you want the employees to not use the computers or mobile device of the company for accessing their social media profiles or personal emails, then you need to clearly state that. If you don’t want any negative image of your private practice on social media, you must include this in the contract as well that employees are not supposed to share anything negative about the practice.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਸੰਸਥਾ ਦੀ ਜਾਇਦਾਦ 'ਤੇ ਈਮੇਲ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਸਪੱਸ਼ਟ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲਾਂ ਜਾਂ ਨਿੱਜੀ ਈਮੇਲਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕੰਪਿਊਟਰਾਂ ਜਾਂ ਮੋਬਾਈਲ ਡਿਵਾਈਸ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਾ ਕਰਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ

ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਕੋਈ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤਸਵੀਰ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਵੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਾਂਝਾ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ।

Terms and Conditions of Termination

ਸਮਾਪਤੀ ਦੇ ਨਿਯਮ ਅਤੇ ਸ਼ਰਤਾਂ

The contract should clearly state whatever is required of both parties to terminate the employer and employee relationship. This should include the notice period needed and whether the termination must be in a written form.

ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਾਲਕ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨ ਲਈ ਦੋਵਾਂ ਧਿਰਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਲੋੜੀਂਦੀ ਨੋਟਿਸ ਮਿਆਦ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਸਮਾਪਤੀ ਲਿਖਤੀ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Outplacement or Severance Plan

ਆਊਟਪਲੇਸਮੈਂਟ ਜਾਂ ਸੀਵਰੈਂਸ ਯੋਜਨਾ

In case you decide to terminate an employee or if the employee wants to resign then you need to keep a positive brand image. For this, you can offer an outplacement or severance plan.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਜੇਕਰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਸਤੀਫਾ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ

ਬ੍ਰਾਂਡ ਇਮੇਜ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਸਦੇ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਆਉਟਪਲੇਸਮੈਂਟ ਜਾਂ ਸੀਵਰੈਂਸ ਯੋਜਨਾ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

After Termination Requirements

ਸਮਾਪਤੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ

This employment contract must also include any mandates or restrictions on employees once they leave your practice. For instance, the employee might not be allowed to initiate their own business in a similar industry as yours for a certain time. The employee would not be allowed to independently work with your patients. You must clearly define all the terms in order to protect your business and your patients.

ਇਸ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਛੱਡਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹਨਾਂ 'ਤੇ ਕੋਈ ਵੀ ਆਦੇਸ਼ ਜਾਂ ਪਾਬੰਦੀਆਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਸਮੇਂ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗੇ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ। ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸੁਤੰਤਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਲਈ ਸਾਰੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

All of these points are basic factors that make a great starting point. However, there may be plenty of other things that you may have to include to further

protect yourself as an owner and your private practice. Moreover, there may be other things that can more clearly describe the employer and employee relationship. It is essential that you think about all these things and write them all out. This is how you can create a solid employment contract.

ਇਹ ਸਾਰੇ ਨੁਕਤੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਕਾਰਕ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਬਿੰਦੂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਮਾਲਕ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹੋਰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨੀਆਂ ਪੈ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਹੋਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਮਾਲਕ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੇ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਸਪਸ਼ਟ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਦਰਸਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲਿਖੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਠੋਸ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Tips to Protect Your Practice from Lawsuits

ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਸੁਝਾਅ

Malpractice laws are something that you need to keep at bay. These lawsuits are not merely based on medical treatment errors anymore. These are now based on the way patients felt about the treatment and the way they were treated. If they feel they had been mistreated then they have the right to file a malpractice suit against you and your practice. This might seem irrational but this is the reality and this

is the reason why it is of utmost importance that you take necessary precautions and care to protect yourself from such lawsuits.

ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਕਾਨੂੰਨ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਰ ਰਹਿਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਹ ਮੁਕੱਦਮੇ ਹੁਣ ਸਿਰਫ਼ ਡਾਕਟਰੀ ਇਲਾਜ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਇਹ ਹੁਣ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਬਾਰੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕੀਤੇ ਗਏ ਇਲਾਜ ਦੇ ਤਰੀਕੇ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿਰੁੱਧ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦਾ ਮੁਕੱਦਮਾ ਦਾਇਰ ਕਰਨ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਹੈ। ਇਹ ਤਰਕਹੀਣ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਹਕੀਕਤ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹੇ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਅਤੇ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰੋ।

Following are some effective tips that can help you:

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ:

Establishing Strong and Positive Patient-Health Provider

ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮਰੀਜ਼-ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ

Relationship

ਰਿਸ਼ਤਾ

All the patients expect their caregivers to provide them with high-quality care services. This is the

reason they would come to your practice. They want to be treated with respect, kindness and concern. Being a caregiver, it is your job to ensure that all your patients feel comfortable. This is something that many care providers don’t focus on. When the patient is comfortable with you, only then he would be able to clearly explain what the problem is and the more accurately you know what and how they are feeling, the better you would be able to do the diagnosis.

ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੇ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਤੋਂ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉੱਚ-ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀਆਂ ਦੇਖਭਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਆਉਣਗੇ। ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸਤਿਕਾਰ, ਦਿਆਲਤਾ ਅਤੇ ਚਿੰਤਾ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਇਆ ਜਾਵੇ। ਇੱਕ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ। ਇਹ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਹੀ ਉਹ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਮਝਾ ਸਕੇਗਾ ਕਿ ਸਮੱਸਿਆ ਕੀ ਹੈ ਅਤੇ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਤੁਸੀਂ ਓਨਾ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਨਿਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।

Honest and open communication, with respect and kindness is crucial to creating a positive relationship with your patient. It enables you to know the patients better and enables their families to have a

good understanding of the entire treatment. It earns you their trust which makes the relationship stronger.

ਇਮਾਨਦਾਰ ਅਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਸੰਚਾਰ, ਸਤਿਕਾਰ ਅਤੇ ਦਿਆਲਤਾ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਿਸ਼ਤਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਜਾਣਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੇ ਇਲਾਜ ਦੀ ਚੰਗੀ ਸਮਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਮਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਰਿਸ਼ਤਾ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Being Consistent and Clear

ਢੰਗ 1 ਇਕਸਾਰ ਅਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਰਹੋ

You also must ensure that you clearly communicate everything to the patient in a way that they fully understand. You need to understand that the patients might not be able to understand the medical and technical terminologies. Therefore, you must break it down to them and use easier terms to explain everything to them. The more informed the patients are, the better they would feel about the treatment. Explain all the steps of the treatment along with its benefits and disadvantages. Describe the ways the treatment can improve their health. Ensure that you are also consistent with the care and provide the same protocol and care for all your patients.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸੋ ਕਿ ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਸਕਣ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਡਾਕਟਰੀ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਤੋੜਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਸਮਝਾਉਣ ਲਈ ਸੌਖੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਮਰੀਜ਼ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜਾਣੂ ਹੋਣਗੇ, ਉਹ ਇਲਾਜ ਬਾਰੇ ਓਨਾ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਗੇ। ਇਲਾਜ ਦੇ ਸਾਰੇ ਕਦਮਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਇਸਦੇ ਲਾਭਾਂ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਦੱਸੋ। ਇਲਾਜ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਭਾਲ ਨਾਲ ਵੀ ਇਕਸਾਰ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਉਹੀ ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ ਅਤੇ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋ।

Obtaining Informed Consent

ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ

Once you start engaging in communication regarding the health of the patient and what treatment would be given and how it would help, you must also take their consent. After you have clearly described all the positive points as well as the negative points and why you feel that particular treatment is the best for them, give the patient some time to understand it and ask questions. If they want then you can also discuss alternative treatments. After that, you must attain the signed consent of your patients before you

begin the treatment. It shows that the patient was fully aware of everything and agreed to the treatment. This protects you from a lawsuit.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਬਾਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਿਮਤੀ ਵੀ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਸਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਨੁਕਤਿਆਂ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਉਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਖਾਸ ਇਲਾਜ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ, ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਲਈ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਦਿਓ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਕਲਪਕ ਇਲਾਜਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਚਰਚਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਇਲਾਜ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦਸਤਖਤ ਕੀਤੀ ਸਹਿਮਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ ਸੀ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਸਹਿਮਤ ਸੀ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁਕੱਦਮੇ ਤੋਂ ਬਚਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Making Complete and Accurate Documentation

ਸੰਪੂਰਨ ਅਤੇ ਸਹੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਬਣਾਉਣਾ

It is essential that you take an informed consent and document each and every procedure that you are using to treat the patient. This is one of the most vital things you can do to protect yourself from a lawsuit. Documentation can actually break or make a malpractice lawsuit. In case of a lawsuit where there hasn’t been any proper consent, documentation to back up the caregiver, it is highly likely that the

patient wins the case. Even if the documentation is poorly maintained, it can prove negative for the care providers. This is the reason you need to maintain all documentation clearly and accurately.

ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਤੀ ਲਓ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਵਰਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦਾ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀਕਰਨ ਕਰੋ। ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮੁਕੱਦਮੇ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗਲਤੀ ਦਾ ਮੁਕੱਦਮਾ ਤੋੜ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਮੁਕੱਦਮੇ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਜਿੱਥੇ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਲਈ ਕੋਈ ਸਹੀ ਸਹਿਮਤੀ, ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਕੇਸ ਜਿੱਤ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਮਾੜੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਰੱਖੇ ਗਏ ਹੋਣ, ਇਹ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਲਈ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਾਬਤ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Staying Current

ਮੌਜੂਦਾ ਰਹਿਣਾ

In order to maintain your practice successfully, you need to stay updated by participating in the CMEs, workshops and conferences. During the COVID-19 era, most of the conferences are being organized using virtual platforms to keep you updated about the COVID-19 and its sequelae. You must ensure that you are aware of those medications and can easily

guide your patients when they ask for help with them.

ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ CMEs, ਵਰਕਸ਼ਾਪਾਂ ਅਤੇ ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਲੈ ਕੇ ਅਪਡੇਟ ਰਹਿਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। COVID-19 ਦੇ ਯੁੱਗ ਦੌਰਾਨ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ ਵਰਚੁਅਲ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਰਹੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ COVID-19 ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਬਾਰੇ ਅਪਡੇਟ ਰੱਖਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਵਾਈਆਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਮਦਦ ਮੰਗਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Being Prepared

ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ

It is a norm to see health care professionals rushed and distant. No matter how true this is in your case, you must make sure that you never compromise on quality care or time set for appointments. Ensure that you maintain all the files of your patients before they walk in for appointments. You must be up to speed about the condition of the patient so you can make the most of the time to provide them with quality care. Make it a point to make all patients feel special by greeting them in a cheerful mood (with a smile) calling them by their name.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਵਿੱਚ ਅਤੇ ਦੂਰ-ਦੂਰ ਦੇਖਣਾ ਇੱਕ

ਆਮ ਗੱਲ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਸੱਚ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀ ਦੇਖਭਾਲ ਜਾਂ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਲਈ ਨਿਰਧਾਰਤ ਸਮੇਂ ਨਾਲ ਕਦੇ ਵੀ ਸਮਝੌਤਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਫਾਈਲਾਂ ਨੂੰ ਅਪੌਇੰਟਮੈਂਟਾਂ ਲਈ ਆਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸੰਭਾਲ ਕੇ ਰੱਖੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਸੁਚੇਤ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮੇਂ ਦਾ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਲਾਭ ਉਠਾ ਸਕੋ। ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਭਰੇ ਮੂਡ ਵਿੱਚ (ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਨਾਲ) ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨਾਮ ਲੈ ਕੇ ਸਵਾਗਤ ਕਰਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਬਿੰਦੂ ਬਣਾਓ।

Following Appropriate Procedures

ਢੁਕਵੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ

Aside from maintaining a positive relationship with the patients, you must also make sure that you are following all the right procedures to avoid negligence of any form. Positive relations alone can’t protect you from a lawsuit. You should also follow the right and proper practices and procedures throughout the care and treatment of your patients. This will ensure that the patient gets the best possible treatment. Even the smallest mistake can lead to grave consequences; so you must make sure you are attentive and follow the proper medical procedure.

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਬੰਧ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਤੋਂ

ਬਚਣ ਲਈ ਸਾਰੀਆਂ ਸਹੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਸਿਰਫ਼ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਬੰਧ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁਕੱਦਮੇ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਬਚਾ ਸਕਦੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਦੌਰਾਨ ਸਹੀ ਅਤੇ ਸਹੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੀ ਵੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਇਲਾਜ ਮਿਲੇ। ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਗਲਤੀ ਵੀ ਗੰਭੀਰ ਨਤੀਜੇ ਭੁਗਤ ਸਕਦੀ ਹੈ; ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਸਹੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ।

These are some integral things you need to consider in order to provide ultimate care to your patients and protect yourself and your practice from any malpractice or negligence lawsuits.

ਇਹ ਕੁਝ ਅਨਿੱਖੜਵੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਅੰਤਮ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਗਲਤੀ ਜਾਂ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

What Are The Most Common Types of Medical Malpractice?

ਡਾਕਟਰੀ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਕਿਸਮਾਂ ਕੀ ਹਨ?

These are misdiagnosis, childbirth injuries, medication errors, anesthesia errors and surgical errors. It’s not to say that errors or negligence aren’t present in other situations, but the majority of medical malpractice cases center around one of these reasons.

ਇਹ ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ, ਜਣੇਪੇ ਦੀਆਂ ਸੱਟਾਂ, ਦਵਾਈ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ, ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਸਰਜੀਕਲ ਗਲਤੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਕਹਿਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਗਲਤੀਆਂ ਜਾਂ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਹੋਰ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ, ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਦੇ ਦੁਆਲੇ ਕੇਂਦਰਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

1. Misdiagnosis or Delayed Diagnosis

1. ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ ਜਾਂ ਦੇਰੀ ਨਾਲ ਨਿਦਾਨ

A patient visits a doctor because he/she doesn't feel well. They discuss the patient's medical history and current symptoms. The doctor hands the patient a diagnosis and a prescription. The problem arises when the patient's symptoms don't get better and in some cases, get worse. It may have been misdiagnosed. Misdiagnosis is a significantly common type of medical malpractice. Another issue is delayed diagnosis.

ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਡਾਕਟਰ ਕੋਲ ਇਸ ਲਈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਸਦੀ ਸਿਹਤ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਉਹ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਡਾਕਟਰੀ ਇਤਿਹਾਸ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਲੱਛਣਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਡਾਕਟਰ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਇੱਕ ਤਸ਼ਖੀਸ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨੁਸਖ਼ਾ ਸੌਂਪਦਾ ਹੈ। ਸਮੱਸਿਆ ਉਦੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਲੱਛਣ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਅਤੇ ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਵਿਗੜ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਆਮ ਕਿਸਮ ਦੀ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਮੁੱਦਾ ਦੇਰੀ ਨਾਲ ਨਿਦਾਨ ਹੈ।

2. Childbirth Injuries

2. ਬੱਚੇ ਦੇ ਜਨਮ ਦੀਆਂ ਸੱਟਾਂ

Both mother and child may sustain different types of birth injuries during delivery. An error or negligence on the part of a medical professional may occur at any time during the birthing process or, prenatal care of the mother.

ਜਣੇਪੇ ਦੌਰਾਨ ਮਾਂ ਅਤੇ ਬੱਚੇ ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸੱਟਾਂ ਲੱਗ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਣੇਪੇ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਜਾਂ ਮਾਂ ਦੀ ਜਣੇਪੇ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੇਖਭਾਲ ਦੌਰਾਨ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੇਂ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਦੀ ਗਲਤੀ ਜਾਂ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

A medical professional may fail to identify birth defects or misdiagnose a condition in the mother prior to the birth of the infant. There may be an error made during the birthing process itself. It doesn't matter when the negligence occurred. If a child or mother is injured during pregnancy or labor and delivery, a medical malpractice case may arise.

ਇੱਕ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਬੱਚੇ ਦੇ ਜਨਮ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮਾਂ ਵਿੱਚ ਜਨਮ ਸੰਬੰਧੀ ਨੁਕਸ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਨਮ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਹੀ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫ਼ਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ ਕਿ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਕਦੋਂ ਹੋਈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਬੱਚਾ ਜਾਂ ਮਾਂ ਗਰਭ ਅਵਸਥਾ ਜਾਂ ਜਣੇਪੇ ਦੌਰਾਨ ਜ਼ਖਮੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦਾ ਮਾਮਲਾ ਪੈਦਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

3. Medication Errors

3. ਦਵਾਈ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ

According to a decades-old study, medication errors affect about 1.5 million people every year. The prescription given may be incorrect, the medication could be inappropriate for the condition or a drug may be given to the wrong patient. A medication error, however, most often occurs when a patient gets too little or too much of a drug. The doctor may write the wrong dose on the prescription, a nurse may give the wrong amount or a machine like an IV pump may malfunction.

ਇੱਕ ਦਹਾਕਿਆਂ ਪੁਰਾਣੇ ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਦਵਾਈ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਹਰ ਸਾਲ ਲਗਭਗ 1.5 ਮਿਲੀਅਨ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਨੁਸਖ਼ਾ ਗਲਤ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਦਵਾਈ ਸਥਿਤੀ ਲਈ ਅਣਉਚਿਤ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਗਲਤ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਦਵਾਈ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਦਵਾਈ ਦੀ ਗਲਤੀ ਅਕਸਰ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦਵਾਈ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਡਾਕਟਰ ਨੁਸਖ਼ੇ 'ਤੇ ਗਲਤ ਖੁਰਾਕ ਲਿਖ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇੱਕ ਨਰਸ ਗਲਤ ਮਾਤਰਾ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਾਂ IV ਪੰਪ ਵਰਗੀ ਮਸ਼ੀਨ ਖਰਾਬ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

4. Anesthesia Errors

4. ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ

Anesthesia mistakes can be very dangerous. The slightest error by an anesthesiologist can have devastating effects on a patient. An error can occur when a patient's full medical history is not taken, when preoperative

instructions aren't given or when too much or too little anesthesia is administered during a procedure.

ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਬਹੁਤ ਖ਼ਤਰਨਾਕ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਨੱਸਥੀਸੀਆਲੋਜਿਸਟ ਦੀ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਗਲਤੀ ਮਰੀਜ਼ 'ਤੇ ਵਿਨਾਸ਼ਕਾਰੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਗਲਤੀ ਉਦੋਂ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਦਾ ਪੂਰਾ ਡਾਕਟਰੀ ਇਤਿਹਾਸ ਨਹੀਂ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ, ਜਦੋਂ ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤੇ ਜਾਂਦੇ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

5. Surgical Mistakes

5. ਸਰਜੀਕਲ ਗਲਤੀਆਂ

Surgical mistakes are perhaps the most frightening for patients. Surgical mistakes include surgery in the wrong part is performed, nerves are severed, medical instruments/cotton gauge, etc., are left behind and more. Surgical mistakes have the potential to be incredibly serious and sometimes fatal.

ਸਰਜਰੀ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਸ਼ਾਇਦ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਡਰਾਉਣੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਰਜਰੀ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਗਲਤ ਹਿੱਸੇ ਵਿੱਚ ਸਰਜਰੀ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਨਸਾਂ ਨੂੰ ਕੱਟ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਡਾਕਟਰੀ ਯੰਤਰ/ਕਾਟਨ ਗੇਜ, ਆਦਿ ਪਿੱਛੇ ਰਹਿ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਸਰਜਰੀ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਗੰਭੀਰ ਅਤੇ ਕਈ ਵਾਰ ਘਾਤਕ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Again, it is important to remember that not every

mistake made by a medical professional will lead to a medical malpractice lawsuit. When an error is remedied before it causes harm, it is rare that a medical malpractice case will be initiated. When a patient sustains harm at the hands of a medical professional, they have every right to seek a remedy for the damages they incur.

ਫਿਰ, ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹਰ ਗਲਤੀ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਦੇ ਮੁਕੱਦਮੇ ਵੱਲ ਨਹੀਂ ਲੈ ਜਾਂਦੀ। ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸੁਧਾਰ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਦਾ ਕੇਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਦੇ ਹੱਥੋਂ ਨੁਕਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹੋਏ ਨੁਕਸਾਨ ਲਈ ਉਪਾਅ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਨ ਦਾ ਪੂਰਾ ਅਧਿਕਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Starting a private practice means you also need to determine the type of legal structure you want your practice to be.

➢ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਾਨੂੰਨੀ ਬਣਤਰ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

➢ There are various types of legal and business

entities that you can opt to practice, including Limited Liability Partnership, Public Limited Company, Sole Proprietorship and more. Each of these comes with their own set of pros and cons in terms of administration, flexibility, tax treatment and personal liability protection.

➢ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਅਤੇ ਵਪਾਰਕ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਤੁਸੀਂ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸੀਮਤ ਦੇਣਦਾਰੀ ਭਾਈਵਾਲੀ, ਪਬਲਿਕ ਲਿਮਟਿਡ ਕੰਪਨੀ, ਸੋਲ ਪ੍ਰੋਪਰਾਈਟਰਸ਼ਿਪ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰ ਇੱਕ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਨ, ਲਚਕਤਾ, ਟੈਕਸ ਇਲਾਜ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਦੇਣਦਾਰੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਦੇ ਸੈੱਟ ਦੇ ਨਾਲ ਆਉਂਦਾ ਹੈ।

➢ It is essential to understand where exactly your legal liabilities start before you open your own private practice.

➢ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੋਲ੍ਹਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਕਿੱਥੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

➢ It is unwise to rely on agreements or promises that are not in a written agreement between the lender and the borrower.

➢ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਮਝੌਤਿਆਂ ਜਾਂ ਵਾਅਦਿਆਂ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਮੂਰਖਤਾ ਹੈ ਜੋ ਕਰਜ਼ਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ਾ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਵਿਚਕਾਰ ਲਿਖਤੀ ਸਮਝੌਤੇ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਹਨ।

➢ It is best to consult a financial expert when it comes to legal contracts and financial decisions.

➢ ਕਾਨੂੰਨੀ ਇਕਰਾਰਨਾਮਿਆਂ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਫੈਸਲਿਆਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਵਿੱਤੀ ਮਾਹਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

➢ Failing to attain an informed consent can result in professional negligence and malpractice.

➢ ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿਣ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਅਤੇ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ It is essential to start implementing strong HR policies and practices to ensure you have a positive and strong workforce and creating employee contracts is an integral part of it.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਾਰਜਬਲ ਹੈ, ਮਜ਼ਬੂਤ HR ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਬਣਾਉਣਾ ਇਸਦਾ ਇੱਕ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਅੰਗ ਹੈ।

➢ These contracts also give you better control over the work product of your employees.

➢ ਇਹ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਕੰਮ ਦੇ ਉਤਪਾਦ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਨਿਯੰਤਰਣ ਵੀ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

➢ Being a caregiver, it is your job to ensure that all your patients feel comfortable. Therefore, honest and open communication with respect and kindness is

crucial in creating a positive relationship with your patient.

➢ ਇੱਕ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਿਸ਼ਤਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸਤਿਕਾਰ ਅਤੇ ਦਿਆਲਤਾ ਨਾਲ ਇਮਾਨਦਾਰ ਅਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਸੰਚਾਰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

Chapter 7

ਅਧਿਆਇ 7

Licensing, Registration and NABH Requirements

ਲਾਇਸੈਂਸਿੰਗ, ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਅਤੇ NABH ਲੋੜਾਂ

for Your Medical Practice

ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ

“A lawyer with his briefcase can steal more than a hundred men with guns.”

"ਇੱਕ ਵਕੀਲ ਆਪਣੇ ਬ੍ਰੀਫਕੇਸ ਨਾਲ ਸੌ ਤੋਂ ਵੱਧ ਬੰਦੂਕਾਂ ਵਾਲੇ ਆਦਮੀ ਚੋਰੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।"

(Don Corleone in The Godfather)

(ਦ ਗੌਡਫਾਦਰ ਵਿੱਚ ਡੌਨ ਕੋਰਲੀਓਨ)

- Mario Puzo

- ਮਾਰੀਓ ਪੁਜ਼ੋ

Licensing and Registration for Medical Practice

ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਲਾਇਸੈਂਸ ਅਤੇ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ

Licensing and registration requirements for a medical practice may vary from state to state in India. Without a doubt, the entire process of attaining a license for medical practice and registering your business is time-consuming and challenging. However, this is one of the most crucial things that you have to do in order to ensure that you are practicing legally. Medical care providers need a medical license in order to legally practice. It is essential to learn about the laws of the state you are planning to practice in since it is possible that there might be slightly different laws for every state.

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਲਾਇਸੈਂਸ ਅਤੇ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਰਾਜ ਤੋਂ ਰਾਜ ਵਿੱਚ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਬਿਨਾਂ ਸ਼ੱਕ, ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਲਾਇਸੈਂਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਸਮਾਂ ਲੈਣ ਵਾਲੀ ਅਤੇ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਭਿਆਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਮੈਡੀਕਲ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਭਿਆਸ

ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਲਾਇਸੈਂਸ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਸ ਰਾਜ ਦੇ ਕਾਨੂੰਨਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਹਰੇਕ ਰਾਜ ਲਈ ਥੋੜ੍ਹਾ ਵੱਖਰਾ ਕਾਨੂੰਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

There are also possibilities of delays in getting the medical license and/or getting your practice registered due to various reasons. Therefore, you need to initiate this process as early as possible in order to open your practice to the public as per schedule.

ਕਈ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਮੈਡੀਕਲ ਲਾਇਸੈਂਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰਵਾਉਣ ਵਿੱਚ ਦੇਰੀ ਹੋਣ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਵੀ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਜਨਤਾ ਲਈ ਖੋਲ੍ਹਣ ਲਈ ਇਸ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਤੋਂ ਜਲਦੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Following are a few things that medical health care companies must consider in terms of licensing and registrations:

ਲਾਇਸੈਂਸ ਅਤੇ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਗੱਲਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ:

Registering Your Business

ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰਨਾ

First things first, you need to get your medical practice registered. This is a must for any startup and

possibly the first and foremost step you need to take when initiating a health care practice, especially in India. Once you have determined the legal structure for your medical practice, you can apply to register your practice.

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰਵਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸੰਭਵ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਹਿਲਾ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਦਮ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵੇਲੇ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਕਾਨੂੰਨੀ ਢਾਂਚਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰਨ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ।

IT Act Rules and Privacy Policy

ਆਈਟੀ ਐਕਟ ਨਿਯਮ ਅਤੇ ਗੋਪਨੀਯਤਾ ਨੀਤੀ

Data protection should be among your main concerns. Since you are collecting private information of all your patients, offline and online, you need to inform them how that data would be used and whether it would be shared with third parties. If it is being shared with third parties, you also need to share the details of that agency. Most importantly, you must ask their permission to share their data.

ਡਾਟਾ ਸੁਰੱਖਿਆ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮੁੱਖ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਨਿੱਜੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਔਫਲਾਈਨ ਅਤੇ ਔਨਲਾਈਨ ਇਕੱਠੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਡੇਟਾ ਕਿਵੇਂ ਵਰਤਿਆ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਕੀ ਇਸਨੂੰ ਤੀਜੀ ਧਿਰ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਇਸਨੂੰ ਤੀਜੀ ਧਿਰ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਏਜੰਸੀ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਵੀ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

There also must be a privacy policy you must establish and share on your medical practice’s website. A privacy policy is like a legal document that includes the details regarding the data protection means the company has taken along with other details. It informs the patients and the visitors of your website regarding the important details and protects you from any potential lawsuits.

ਇੱਕ ਗੋਪਨੀਯਤਾ ਨੀਤੀ ਵੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਂਝੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਗੋਪਨੀਯਤਾ ਨੀਤੀ ਇੱਕ ਕਾਨੂੰਨੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਵਾਂਗ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਲਏ ਗਏ ਡੇਟਾ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੇ ਵਿਜ਼ਟਰਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵੇਰਵਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸੂਚਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਮੁਕੱਦਮੇ ਤੋਂ ਬਚਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Staff Employment Regulations

ਸਟਾਫ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਨਿਯਮ

Staff must be employed only when proper credentialing is completed. Moreover, your clinic must have established rules and regulations regarding preventing sexual harassment in the workplace. As the owner of the clinic, you are also responsible for the safety of all the staff. There must be proper rules which all the staff and employees must abide by in order to protect you and your clinic against negligence or malpractice. There must be proper measures taken to protect the employees from any potential occupational health hazards.

ਸਟਾਫ਼ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਸਹੀ ਪ੍ਰਮਾਣ ਪੱਤਰ ਪੂਰਾ ਹੋ ਗਿਆ ਹੋਵੇ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਜਿਨਸੀ ਸ਼ੋਸ਼ਣ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਸੰਬੰਧੀ ਨਿਯਮ ਅਤੇ ਨਿਯਮ ਸਥਾਪਤ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਸਟਾਫ਼ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਵੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋ। ਢੁਕਵੇਂ ਨਿਯਮ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਸਾਰੇ ਸਟਾਫ਼ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਨੂੰ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਜਾਂ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਤੋਂ ਬਚਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਕਿੱਤਾਮੁਖੀ ਸਿਹਤ ਖਤਰਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਢੁਕਵੇਂ ਉਪਾਅ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

Requirements for Signboards

ਸਾਈਨਬੋਰਡਾਂ ਲਈ ਲੋੜਾਂ

In India, there are specific requirements for the signboards as per the 2002 IMC Regulations. It is

important that you learn the rules for the right place, content and sign of the boards before you finalize them in order to abide by the rules no matter which country or state you are planning to open your clinic in.

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ, 2002 ਦੇ IMC ਨਿਯਮਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਸਾਈਨਬੋਰਡਾਂ ਲਈ ਖਾਸ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਹਨ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬੋਰਡਾਂ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹੀ ਜਗ੍ਹਾ, ਸਮੱਗਰੀ ਅਤੇ ਸਾਈਨ ਲਈ ਨਿਯਮਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ, ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਦੇਸ਼ ਜਾਂ ਰਾਜ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਕਲੀਨਿਕ ਖੋਲ੍ਹਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ।

Displayed Information in the Clinic

ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਜਾਣਕਾਰੀ

Your private practice must display the registration certification with the municipal authorities to assure your patients of your authenticity. You are also required to display the SMC/IMC registration certificate. Moreover, it is also required that you display all the charges for your services, procedures, consultation and any other treatments. Other than that, as per the 1954 Delhi Shops and Establishments Act, you must also display the closed days, open days and timings of your clinic for the ease of your patients.

ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਮਾਣਿਕਤਾ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ

ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਨਗਰਪਾਲਿਕਾ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਕੋਲ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ SMC/IMC ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਵੀ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ, ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਇਲਾਜ ਲਈ ਸਾਰੇ ਖਰਚੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, 1954 ਦੇ ਦਿੱਲੀ ਦੁਕਾਨਾਂ ਅਤੇ ਸਥਾਪਨਾ ਐਕਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਹੂਲਤ ਲਈ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਬੰਦ ਦਿਨ, ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਦਿਨ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਵੀ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Documentation to be Maintained

ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜੋ ਸੰਭਾਲੇ ਜਾਣੇ ਹਨ

All medical clinics or private practices are required to maintain certain documentation by law. Some of these documents are also required for NABH accreditation. Following are the documents that you must create and maintain regularly:

ਸਾਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਜਾਂ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਨੂੰ ਕਾਨੂੰਨ ਦੁਆਰਾ ਕੁਝ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ NABH ਮਾਨਤਾ ਲਈ ਵੀ ਲੋੜੀਂਦੇ ਹਨ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ:

- As per the 1945 Delhi Shops and Establishments Act, you need to

- 1945 ਦੇ ਦਿੱਲੀ ਦੁਕਾਨਾਂ ਅਤੇ ਸਥਾਪਨਾ ਐਕਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ

maintain the clinic registration with the municipal authorizes.

ਨਗਰਪਾਲਿਕਾ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰਤ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਕੋਲ ਕਲੀਨਿਕ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ।

• Proper records of all employees, including their credentials, employment

• ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਸਹੀ ਰਿਕਾਰਡ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਮਾਣ ਪੱਤਰ, ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਸਮੇਤ।

letters issued, working hours, salaries and more

ਜਾਰੀ ਕੀਤੇ ਪੱਤਰ, ਕੰਮ ਦੇ ਘੰਟੇ, ਤਨਖਾਹਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ

• As per the 2002 IMC Regulations, you must maintain records of all the

• 2002 ਦੇ IMC ਨਿਯਮਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਰਿਕਾਰਡ ਰੱਖਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ

patients that have been treated and it is also essential for you to maintain a register for MLCs (Medico-Legal Cases).

ਮਰੀਜ਼ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ MLCs (ਮੈਡੀਕਲ-ਲੀਗਲ ਕੇਸ) ਲਈ ਇੱਕ ਰਜਿਸਟਰ ਰੱਖਣਾ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

• You must also maintain the register of issued medical certificates.

• ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਰੀ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮੈਡੀਕਲ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟਾਂ ਦੇ ਰਜਿਸਟਰ ਨੂੰ ਵੀ

ਸੰਭਾਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

• All the issued copies of medical certificates must also be maintained.

• ਜਾਰੀ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟਾਂ ਦੀਆਂ ਕਾਪੀਆਂ ਵੀ ਸੰਭਾਲ ਕੇ ਰੱਖਣੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ।

• All the medical staff's registrations certificates with SMCs (State Medical

• ਸਾਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸਟਾਫ਼ ਦੇ SMCs (ਸਟੇਟ ਮੈਡੀਕਲ) ਕੋਲ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ

Councils)

(ਕੌਂਸਲਾਂ)

• Employees' professional qualifications (diplomas/ degrees)

• ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਯੋਗਤਾਵਾਂ (ਡਿਪਲੋਮੇ/ਡਿਗਰੀਆਂ)

• As per the 2002 Delhi Narcotics Drugs Rules, you must also maintain a

• 2002 ਦੇ ਦਿੱਲੀ ਨਾਰਕੋਟਿਕਸ ਡਰੱਗਜ਼ ਨਿਯਮਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ

record of morphine consumption if applicable.

ਜੇਕਰ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਮੋਰਫਿਨ ਦੀ ਖਪਤ ਦਾ ਰਿਕਾਰਡ।

• As per the 1961 Income Tax Act, your clinic is also required to maintain

• 1961 ਦੇ ਆਮਦਨ ਕਰ ਕਾਨੂੰਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਨੂੰ ਵੀ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ

all the records of the expenses and money receipts.

ਖਰਚਿਆਂ ਅਤੇ ਪੈਸੇ ਦੀਆਂ ਰਸੀਦਾਂ ਦੇ ਸਾਰੇ ਰਿਕਾਰਡ।

• You must also maintain the authorization of Bio-Medical Waste

• ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਾਇਓ-ਮੈਡੀਕਲ ਰਹਿੰਦ-ਖੂੰਹਦ ਦੀ ਅਧਿਕਾਰਤਤਾ ਵੀ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

generation and category-wise generated waste as per the 1998 BMW Management Rules.

1998 ਦੇ BMW ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਨਿਯਮਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਉਤਪਾਦਨ ਅਤੇ ਸ਼੍ਰੇਣੀ-ਵਾਰ ਪੈਦਾ ਹੋਇਆ ਕੂੜਾ।

Regulations for Patients' Treatment

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਨਿਯਮ

• There are certain regulations you need to follow for the treatment of your

• ਆਪਣੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਕੁਝ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ

patients which are as follows:

ਮਰੀਜ਼ ਜੋ ਕਿ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਅਨੁਸਾਰ ਹਨ:

• According to the 2002 IMC Regulations, you must attain a valid patient

• 2002 ਦੇ ਆਈਐਮਸੀ ਨਿਯਮਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵੈਧ ਮਰੀਜ਼ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ

for research/treatment/investigation/examination as applicable.

ਖੋਜ/ਇਲਾਜ/ਜਾਂਚ/ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਲਈ ਜਿਵੇਂ ਵੀ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ।

• As per the law, you are also required to maintain the confidentiality of

• ਕਾਨੂੰਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਦੀ ਗੁਪਤਤਾ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੈ

privileged information and communication.

ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਅਧਿਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ।

• You are also required to keep the records and documentation of the

• ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡ ਅਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਰੱਖਣ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੈ

emergency cases and the life-saving treatments employed.

ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਮਾਮਲੇ ਅਤੇ ਵਰਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਜੀਵਨ-ਰੱਖਿਅਕ ਇਲਾਜ।

• It is essential that you learn about the 1994 PNDT Act of Euthanasia

• ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ 1994 ਦੇ ਯੂਥੇਨੇਸੀਆ ਦੇ ਪੀਐਨਡੀਟੀ ਐਕਟ ਬਾਰੇ ਜਾਣੋ।

usage.

ਵਰਤੋਂ।

• As per the 2002 IMC Regulations, there are specific rules of prescription

• 2002 ਦੇ ਆਈਐਮਸੀ ਨਿਯਮਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਨੁਸਖ਼ੇ ਦੇ ਖਾਸ ਨਿਯਮ ਹਨ।

issuance as well.

ਜਾਰੀ ਕਰਨਾ ਵੀ।

• The IMC Regulations also require you to maintain the patients' medical

• IMC ਨਿਯਮਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਮੈਡੀਕਲ ਸਥਿਤੀ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ

records for a period of three years.

ਤਿੰਨ ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਮਿਆਦ ਲਈ ਰਿਕਾਰਡ।

• You must report any occurrence of occupational diseases to health

• ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿੱਤਾਮੁਖੀ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਸਿਹਤ ਵਿਭਾਗ ਨੂੰ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

authorities and must also report medico-legal cases to the police.

ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਅਤੇ ਪੁਲਿਸ ਨੂੰ ਮੈਡੀਕਲ-ਕਾਨੂੰਨੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ

ਵੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

• Your clinic is responsible for the patients' safety.

• ਤੁਹਾਡਾ ਕਲੀਨਿਕ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੈ।

• It is highly recommended that you learn the patients' rights and comply.

• ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ।

• Patients have the right to privacy during treatment, examination and

• ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਇਲਾਜ, ਜਾਂਚ ਦੌਰਾਨ ਨਿੱਜਤਾ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਹੈ ਅਤੇ

consultation.

ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ।

• It is also important that you learn about various applicable medical

• ਇਹ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਲਾਗੂ ਮੈਡੀਕਲ ਬਾਰੇ ਸਿੱਖੋ

negligence laws, including the Indian Penal Code sections, 1986 Consumer Protection Act, Tort Law, Indian Contract Law, Respondent Superior, Consumer Protection Act and Vicarious Liability.

ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਕਾਨੂੰਨ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਭਾਰਤੀ ਦੰਡ ਸੰਹਿਤਾ ਦੀਆਂ ਧਾਰਾਵਾਂ, 1986 ਖਪਤਕਾਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਐਕਟ, ਟੋਰਟ ਕਾਨੂੰਨ, ਭਾਰਤੀ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਕਾਨੂੰਨ, ਪ੍ਰਤੀਵਾਦੀ ਸੁਪੀਰੀਅਰ, ਖਪਤਕਾਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਐਕਟ ਅਤੇ

ਵਿਕਾਰਿਅਸ ਦੇਣਦਾਰੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

Regulations Regarding Trade Secrets

ਵਪਾਰਕ ਭੇਦ ਸੰਬੰਧੀ ਨਿਯਮ

It is essential that you protect your patient's data as well as your trade secrets, which is why you need to ask all the employees to sign a non-disclosure agreement before they begin working so that they are legally bound to not share secret information about your clinic, patient information and other important data with anyone else.

ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਡੇਟਾ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਵਪਾਰਕ ਰਾਜ਼ਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰੋ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਗੈਰ-ਖੁਲਾਸਾ ਸਮਝੌਤੇ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ, ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਡੇਟਾ ਬਾਰੇ ਗੁਪਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨਾਲ ਸਾਂਝੀ ਨਾ ਕਰਨ ਲਈ ਪਾਬੰਦ ਹੋਣ।

Submitting Reports and Documentation to Health Authorities

ਸਿਹਤ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਅਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਵਾਉਣਾ

All medical institutions, including private practices are required to submit certain reports and relevant documentation to health authorities in certain cases. These include the following:

ਸਾਰੀਆਂ ਮੈਡੀਕਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਨੂੰ ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਿਹਤ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਅਤੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਾਉਣੇ ਪੈਂਦੇ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• As per the Delhi Municipal Corporation Act, you must report all cases of

• ਦਿੱਲੀ ਨਗਰ ਨਿਗਮ ਐਕਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ

notifiable diseases to the state immediately.

ਰਾਜ ਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਸੂਚਿਤ ਬਿਮਾਰੀਆਂ।

• As per the 1954 Prevention of Food Adulteration Act, health clinics have

• 1954 ਦੇ ਭੋਜਨ ਮਿਲਾਵਟ ਰੋਕਥਾਮ ਐਕਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਸਿਹਤ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਕੋਲ

to notify the health authorities about any food poisoning cases, if applicable.

ਜੇਕਰ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਭੋਜਨ ਦੇ ਜ਼ਹਿਰ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮਾਮਲੇ ਬਾਰੇ ਸਿਹਤ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸੂਚਿਤ ਕਰਨਾ।

• Any cases of injuries related to needle-stick are also required to be

• ਸੂਈ-ਸੋਟੀ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸੱਟਾਂ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮਾਮਲੇ ਦੀ ਵੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ

reported.

ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ।

- As per the 1998 Biomedical Waste Management Rules, an annual report

- 1998 ਦੇ ਬਾਇਓਮੈਡੀਕਲ ਵੇਸਟ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਨਿਯਮਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਇੱਕ ਸਾਲਾਨਾ ਰਿਪੋਰਟ

must be submitted if applicable.

ਜੇਕਰ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜਮ੍ਹਾ ਕਰਵਾਉਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।

Waste Management

ਕੂੜਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ

If applicable, you are required to follow the safety disposal rules to dispose of any hazardous or infectious waste your clinic generates, according to the Environment Protection Act 1986.

ਜੇਕਰ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਾਤਾਵਰਣ ਸੁਰੱਖਿਆ ਐਕਟ 1986 ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਦੁਆਰਾ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਖਤਰਨਾਕ ਜਾਂ ਛੂਤ ਵਾਲੇ ਰਹਿੰਦ-ਖੂੰਹਦ ਦੇ ਨਿਪਟਾਰੇ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨਿਪਟਾਰੇ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Regulations Regarding Activities Conducted within the Clinic's Premises

ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਅਹਾਤੇ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਸੰਬੰਧੀ ਨਿਯਮ

According to the 2002 IMC Regulations, you are prohibited to conduct any unethical and illegal activities within the premises of your clinic. This includes:

2002 ਦੇ IMC ਨਿਯਮਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਅਹਾਤੇ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੋਈ ਵੀ ਅਨੈਤਿਕ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਕਾਨੂੰਨੀ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਕਰਨ ਦੀ ਮਨਾਹੀ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• Indirect or direct soliciting the patients through self-aggrandizement, self-

• ਸਵੈ-ਵਧਾਉਣ ਦੁਆਰਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਅਸਿੱਧੇ ਜਾਂ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬੇਨਤੀ ਕਰਨਾ, ਸਵੈ-

promotion or advertising by the institution, group of health care providers or a single health care provider

ਸੰਸਥਾ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਜਾਂ ਇੱਕ ਸਿੰਗਲ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਜਾਂ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ

• Procuring the patients by the usage of touts

• ਦਲਾਲਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨਾ।

• Receiving or offering kickbacks, cutbacks, commissions, gifts or rebates

• ਰਿਸ਼ਵਤ, ਕਟੌਤੀ, ਕਮਿਸ਼ਨ, ਤੋਹਫ਼ੇ ਜਾਂ ਛੋਟਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ

in exchange for procurement or referral of patients.

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਖਰੀਦ ਜਾਂ ਰੈਫਰਲ ਦੇ ਬਦਲੇ।

Smoking in Public Places

ਜਨਤਕ ਥਾਵਾਂ 'ਤੇ ਸਿਗਰਟਨੋਸ਼ੀ

As per the Fire Safety Regulations and 2008 Public Places Rules, it is not allowed for employees, patients or other individuals to smoke in a public place. You must adhere to this rule and ensure you place signboards forbidding individuals to smoke.

ਅੱਗ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ 2008 ਦੇ ਜਨਤਕ ਸਥਾਨਾਂ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਜਾਂ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਜਨਤਕ ਸਥਾਨ 'ਤੇ ਸਿਗਰਟਨੋਸ਼ੀ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਨਿਯਮ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿਗਰਟਨੋਸ਼ੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਵਰਜਿਤ ਸਾਈਨ ਬੋਰਡ ਲਗਾਓ।

Before initiating your private practice, you must learn about all the licensing, registration, rules and regulations related to starting and maintaining a medical health practice. The more aware you are about these regulations, the more equipped you would be in maintaining and running your clinic as per the requirements by law.

ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੈਡੀਕਲ ਸਿਹਤ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸਾਰੇ ਲਾਇਸੈਂਸ, ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ, ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਨਿਯਮਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਨਿਯਮਾਂ ਬਾਰੇ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜਾਣੂ ਹੋਵੋਗੇ, ਓਨਾ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਕਾਨੂੰਨ ਦੁਆਰਾ

ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋਗੇ।

NABH Accreditation

NABH ਮਾਨਤਾ

National Accreditation Board for Hospitals and Healthcare Providers (NABH) is a constituent board of the Quality Council of India (QCI), set up to establish and operate accreditation programs for health care organizations. The International Society for Quality in Health Care (ISQua) has accredited NABH as an organization. Readers can visit the website for details about NABH accreditation: https://www.nabh.co/Images/PDF/NABH-Pol_ProcHCO.pdf

ਨੈਸ਼ਨਲ ਐਕ੍ਰੀਡੇਸ਼ਨ ਬੋਰਡ ਫਾਰ ਹਾਸਪਿਟਲਜ਼ ਐਂਡ ਹੈਲਥਕੇਅਰ ਪ੍ਰੋਵਾਈਡਰਜ਼ (NABH) ਕੁਆਲਿਟੀ ਕੌਂਸਲ ਆਫ਼ ਇੰਡੀਆ (QCI) ਦਾ ਇੱਕ ਸੰਵਿਧਾਨਕ ਬੋਰਡ ਹੈ, ਜੋ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਗਠਨਾਂ ਲਈ ਮਾਨਤਾ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਸਥਾਪਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਇੰਟਰਨੈਸ਼ਨਲ ਸੋਸਾਇਟੀ ਫਾਰ ਕੁਆਲਿਟੀ ਇਨ ਹੈਲਥ ਕੇਅਰ (ISQua) ਨੇ NABH ਨੂੰ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਵਜੋਂ ਮਾਨਤਾ ਦਿੱਤੀ ਹੈ। ਪਾਠਕ NABH ਮਾਨਤਾ ਬਾਰੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਲਈ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ: https://www.nabh.co/Images/PDF/NABH-Pol_ProcHCO.pdf

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Medical care providers need a medical license in order to legally practice. Moreover, registering your private practice is also essential.

➢ ਮੈਡੀਕਲ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਲਾਇਸੈਂਸ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਰਜਿਸਟਰ ਕਰਨਾ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

➢ You need to initiate this process as early as possible in order to open your practice to the public as per schedule as it is a time-consuming task.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਜਿੰਨੀ ਜਲਦੀ ਹੋ ਸਕੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਜਨਤਾ ਲਈ ਖੋਲ੍ਹ ਸਕੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਸਮਾਂ ਲੈਣ ਵਾਲਾ ਕੰਮ ਹੈ।

➢ As the owner of the clinic, you are also responsible for the safety of all the staff members, patients and visitors.

➢ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰਾਂ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਮੁਲਾਕਾਤੀਆਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਵੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋ।

➢ There must also be proper measures taken to protect the employees from any potential occupational health hazards.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਕਿੱਤਾਮੁਖੀ ਸਿਹਤ ਖਤਰਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਢੁਕਵੇਂ ਉਪਾਅ ਵੀ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

➢ All medical clinics or private practices are required to maintain certain documentation by law.

➢ ਸਾਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਜਾਂ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਨੂੰ ਕਾਨੂੰਨ ਦੁਆਰਾ ਕੁਝ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ Health institutions and other businesses are prohibited to conduct any unethical and illegal activities within the premises.

➢ ਸਿਹਤ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅਹਾਤੇ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੋਈ ਵੀ ਅਨੈਤਿਕ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਕਾਨੂੰਨੀ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਕਰਨ ਦੀ ਮਨਾਹੀ ਹੈ।

➢ You must learn about all the licensing, registration and rules and regulations related to starting and maintaining a medical health practice.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੈਡੀਕਲ ਸਿਹਤ ਅਭਿਆਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸਾਰੇ ਲਾਇਸੈਂਸ, ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਅਤੇ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਨਿਯਮਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ Offering kickbacks, cutbacks, commissions, gifts or rebates in exchange for procurement or referral of patients is strictly prohibited.

➢ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਖਰੀਦ ਜਾਂ ਰੈਫਰਲ ਦੇ ਬਦਲੇ ਰਿਸ਼ਵਤ, ਕਟੌਤੀ, ਕਮਿਸ਼ਨ, ਤੋਹਫ਼ੇ ਜਾਂ ਛੋਟਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨਾ ਸਖ਼ਤੀ ਨਾਲ ਵਰਜਿਤ ਹੈ।

➢ Private practices are required to submit certain reports and relevant documentation to the health authorities.

➢ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਨੂੰ ਸਿਹਤ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਅਤੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਜਮ੍ਹਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ The occurrence of occupational diseases must immediately be reported to the health authorities and medico-legal cases must be reported to the police.

➢ ਕਿੱਤਾਮੁਖੀ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਦੀ ਘਟਨਾ ਦੀ ਤੁਰੰਤ ਸਿਹਤ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ-ਕਾਨੂੰਨੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਪੁਲਿਸ ਨੂੰ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

➢ Patients have the right to privacy during treatment, examination and consultation and private practice must protect their privacy.

➢ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਇਲਾਜ, ਜਾਂਚ ਅਤੇ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਦੌਰਾਨ ਨਿੱਜਤਾ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਹੈ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨਿੱਜਤਾ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

➢ Confidentiality of privileged information and communication must be continuously maintained.

➢ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਅਧਿਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਗੁਪਤਤਾ ਨਿਰੰਤਰ ਬਣਾਈ ਰੱਖੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Chapter 8

ਅਧਿਆਇ 8

Finalizing the Mission Statement and Vision for

ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇਣਾ

Your Medical Practice

ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ

“Good business leaders create a vision, articulate the vision, passionately

"ਚੰਗੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਆਗੂ ਇੱਕ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਜੋਸ਼ ਨਾਲ ਬਿਆਨ ਕਰਦੇ ਹਨ"

own the vision, and relentlessly drive it to completion.”

ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਅਪਣਾਓ, ਅਤੇ ਨਿਰੰਤਰ ਇਸਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਅੱਗੇ ਵਧਾਓ।"

– Jack Welch

– ਜੈਕ ਵੈਲਚ

Importance of the Mission Statement and Vision

ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ

The mission statement and the vision statement are an integral part of an organization. It embodies what the company represents, strives to become and the direction in which it is going. Let’s have a closer look

at both the mission statement and the vision statement.

ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਦਾ ਇੱਕ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਅੰਗ ਹਨ। ਇਹ ਕੰਪਨੀ ਕੀ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ, ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਸ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ, ਇਸਦਾ ਪ੍ਰਤੀਕ ਹੈ। ਆਓ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਦੋਵਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਡੂੰਘੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰੀਏ।

A mission statement is what defines the present state of the private practice or company as well as its objectives and goals. It provides relevant details regarding what the business is doing, how it is being done as well as the key players who make it work. A mission statement is for a short-term period but it is still linked to the vision statement as it highlights the main aim and goals through which the business would achieve its future goals.

ਇੱਕ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਇਸਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਇਸ ਨੂੰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮੁੱਖ ਖਿਡਾਰੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਵੇਰਵੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਅਜੇ ਵੀ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਰਾਹੀਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ।

A vision statement is what defines the future state of

the private practice or company, what the business is hoping to become. Therefore, a vision is the long-term goal that offers a clear direction in which the business has to go. The vision statement communicates the business' purpose to its staff as well as the stakeholders and gives them inspiration and motivation to attain that particular purpose.

ਇੱਕ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਭਵਿੱਖੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਕੀ ਬਣਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇੱਕ ਵਿਜ਼ਨ ਇੱਕ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਟੀਚਾ ਹੈ ਜੋ ਇੱਕ ਸਪੱਸ਼ਟ ਦਿਸ਼ਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਜਾਣਾ ਹੈ। ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਹਿੱਸੇਦਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਖਾਸ ਉਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

Here are the reasons why both the mission statement and the vision statement are important:

ਇੱਥੇ ਕਾਰਨ ਹਨ ਕਿ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਦੋਵੇਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਿਉਂ ਹਨ:

- The mission and vision statements offer the reason behind the company's
- ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਦਾ ਕਾਰਨ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ

purpose and offer a sense of belonging to all employees. These statements are the epitome of the

identity of the business and hold the motto and dogma of the organization.

ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇਪਣ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਬਿਆਨ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਪਛਾਣ ਦਾ ਪ੍ਰਤੀਕ ਹਨ ਅਤੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਆਦਰਸ਼ ਅਤੇ ਸਿਧਾਂਤ ਨੂੰ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।

• The mission and vision statements describe the ways in which the

• ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਬਿਆਨ ਉਹਨਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ

business operates. As these describe the sole means of the organizations' existence, they also act as indicators of the path which the business needs to take in order to fulfill goals that have been highlighted in both mission and vision statements.

ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਦਾ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇਹ ਸੰਗਠਨਾਂ ਦੇ ਹੋਂਦ ਦੇ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਸਾਧਨ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਉਸ ਮਾਰਗ ਦੇ ਸੂਚਕ ਵਜੋਂ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਅਪਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਜੋ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਦੋਵਾਂ ਵਿੱਚ ਉਜਾਗਰ ਕੀਤੇ ਗਏ ਹਨ।

• The mission and vision statements also act as central points for the

• ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਵੀ ਕੇਂਦਰੀ ਬਿੰਦੂਆਂ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ

employees through which they can identify themselves with their workplace. These statements

offer them a clear direction and help them stay on the right track.

ਕਰਮਚਾਰੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਰਾਹੀਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਪਛਾਣ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਬਿਆਨ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ ਦਿਸ਼ਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

• Both of these statements help in translating the organization's objectives

• ਇਹ ਦੋਵੇਂ ਬਿਆਨ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਾਕਾਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

in work structures and for assigning tasks that must be conducted in order to achieve the organization's goals.

ਕੰਮ ਦੇ ਢਾਂਚੇ ਵਿੱਚ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਜੋ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

• The mission and vision statements offer the philosophy of the

• ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਬਿਆਨ ਦੇ ਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ

organization's existence to its staff and employees. All the hired individuals require some meaning in their work, which is exactly what mission and vision statements offer them.

ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਹੋਂਦ। ਸਾਰੇ ਨਿਯੁਕਤ

ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਅਰਥ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਿਲਕੁਲ ਉਹੀ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

These are some of the numerous reasons why creating both vision and mission statements are important for your private clinic. This would help you in sharing the measurable and primary objectives and the main purpose of your private practice with all the employees. Moreover, these statements also include the values of the organization which can be shared with all the employees. Most importantly, these statements help in keeping everyone focused in one direction which in turn is beneficial for the future of your clinic.

ਇਹ ਕੁਝ ਅਣਗਿਣਤ ਕਾਰਨ ਹਨ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਲਈ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਦੋਵੇਂ ਕਿਉਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਾਪਣਯੋਗ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਇਮਰੀ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹਨਾਂ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਵਿੱਚ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਮੁੱਲ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜੋ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝੇ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਇਹ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇੱਕ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

Creating the Right One

ਸਹੀ ਬਣਾਉਣਾ

Once you have a clear understanding of what your private practice would do and why, it places you in the right position to begin developing both of these statements in a way that captures and showcases your ideas. When you are coming up with ideas for both the mission and vision statements, you must keep in mind that they must be enduring and broad.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸਮਝ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕੀ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਕਿਉਂ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਦੋਵਾਂ ਬਿਆਨਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹਾਸਲ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਦੋਵਾਂ ਲਈ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਆ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਥਾਈ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਾਲ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

If both the statements are wider in scope, it allows for a sense of continuity with the broad purposes, traditions and history of the community. These statements must be created to last so that they guide all efforts in the present and also in the future.

ਜੇਕਰ ਦੋਵੇਂ ਬਿਆਨ ਦਾਇਰੇ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਾਲ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਹ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੇ ਵਿਆਪਕ ਉਦੇਸ਼ਾਂ, ਪਰੰਪਰਾਵਾਂ ਅਤੇ ਇਤਿਹਾਸ ਨਾਲ ਨਿਰੰਤਰਤਾ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਬਿਆਨਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵਰਤਮਾਨ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸਾਰੇ ਯਤਨਾਂ ਦਾ

ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ।

Making the Vision Statement

ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਦੇਣਾ

Firstly, keep in mind that in many cases it takes various vision statements to completely capture the true essence of your private clinic. Right at the start, there is no need for a perfect phrase. Avoid pressurizing yourself. Begin with the process of brainstorming as it is the most effective way of generating good ideas. You can involve all the present employees or your partners in this process. Write down each and every idea, highlight the main points you want to project in the statement and discuss each other's ideas. You will soon realize that brainstorming cultivates the ideas and take them to the next level, especially if it is a group session.

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਅਸਲ ਤੱਤ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਬਿਆਨਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਹੀ, ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਵਾਕੰਸ਼ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਆਪ 'ਤੇ ਦਬਾਅ ਪਾਉਣ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਬ੍ਰੇਨਸਟਰਮਿੰਗ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਮੌਜੂਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀਆਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹਰੇਕ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਲਿਖੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਖ ਨੁਕਤਿਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ

ਬਿਆਨ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਲਦੀ ਹੀ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਬ੍ਰੇਨਸਟਰਮਿੰਗ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਉਭਾਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਅਗਲੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਲੈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇ ਇਹ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਸੈਸ਼ਨ ਹੈ।

Once enough ideas have been formed, you can start narrowing them down by selecting the best ones from them. This will help you in highlighting the best ones and ask people to pick the best ones from them to further narrow them down.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਕਾਫ਼ੀ ਵਿਚਾਰ ਬਣ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਚੁਣਨ ਲਈ ਕਹੇਗਾ ਤਾਂ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਛੋਟਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ।

If you still don’t think any of the phrases are good enough, you can again have a brainstorming session. Have a look at the vision statements of other companies or private practices. These can work as inspirations to you and help you in coming up with better ideas for your own vision statement.

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜੇ ਵੀ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵੀ ਵਾਕੰਸ਼ ਕਾਫ਼ੀ ਚੰਗਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੁਬਾਰਾ ਇੱਕ ਬ੍ਰੇਨਸਟਾਰਮਿੰਗ ਸੈਸ਼ਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਦੂਜੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਜਾਂ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਦੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ

ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਲਈ ਬਿਹਤਰ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਆਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

However, you must keep in mind that the vision statement should represent what your clinic stands for. So, make sure that you don't get too influenced by other companies' vision statements. One way to avoid this is to keep a list of your objectives and goals with you when you are coming up with ideas so that you are on the right track.

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਅਰਥਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਨਾ ਹੋਵੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨਾਲ ਆ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਹੋਵੋ।

Keep on brainstorming for more ideas as this is how something would jump right out at you and feel absolutely perfect as your vision. It is best to keep the following questions in mind:

ਹੋਰ ਵਿਚਾਰਾਂ ਲਈ ਦਿਮਾਗੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੋਚ-ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਰਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੁਝ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਸਿੱਧਾ ਛਾਲ ਮਾਰੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਵਾਂਗ ਬਿਲਕੁਲ ਸੰਪੂਰਨ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਵੇਗਾ। ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸਵਾਲਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ:

- Would this phrase motivate and encourage people

to work for a common

• ਕੀ ਇਹ ਵਾਕੰਸ਼ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਾਂਝੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੇਗਾ

goal?

ਟੀਚਾ?

• Would this statement provide hope during hard times for an improved

• ਕੀ ਇਹ ਬਿਆਨ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਸੁਧਾਰ ਦੀ ਉਮੀਦ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ

future?

ਭਵਿੱਖ?

• Would it work as an inspiration for the entire staff to achieve the goals

• ਕੀ ਇਹ ਪੂਰੇ ਸਟਾਫ਼ ਲਈ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰੇਗਾ?

through effective and positive actions?

ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਰਾਹੀਂ?

There is no need to use fancy words or phrases. Keep it simple and precise so that everyone can relate to it and get inspired by it, which is exactly what a vision statement is all about.

ਫੈਂਸੀ ਸ਼ਬਦਾਂ ਜਾਂ ਵਾਕਾਂਸ਼ਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ

ਸਰਲ ਅਤੇ ਸਟੀਕ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਹਰ ਕੋਈ ਇਸ ਨਾਲ ਜੁੜ ਸਕੇ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋ ਸਕੇ, ਜੋ ਕਿ ਇੱਕ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਦਾ ਅਸਲ ਉਦੇਸ਼ ਹੈ।

Mission Statement

ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ

The method of creating a mission statement is similar to that of creating the vision statement. This process also requires the same brainstorming sessions in order to come up with ideas for the right mission statement. However, you need to keep in mind that even though there can be multiple vision statements for your private practice, the mission statement must be only one.

ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਮਾਨ ਹੈ। ਇਸ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਲਈ ਸਹੀ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਲਈ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਆਉਣ ਲਈ ਉਹੀ ਦਿਮਾਗੀ ਚਰਚਾ ਸੈਸ਼ਨਾਂ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਕਈ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਸਿਰਫ ਇੱਕ ਹੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Once you have followed the same brainstorming process for creating this statement too and have generated a few good ideas, you must answer the following questions to further narrow down your choices:

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਿਆਨ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਵੀ ਉਸੇ ਦਿਮਾਗ਼ੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਕੁਝ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਪੈਦਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਚੋਣਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਸੀਮਤ ਕਰਨ ਲਈ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ:

• Would this statement perfectly narrate what your private practice does,

• ਕੀ ਇਹ ਬਿਆਨ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ,

would do and why?

ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਕਿਉਂ?

• Is the statement concise?

• ਕੀ ਬਿਆਨ ਸੰਖੇਪ ਹੈ?

• Is the statement result-oriented?

• ਕੀ ਬਿਆਨ ਨਤੀਜਾ-ਮੁਖੀ ਹੈ?

• Does the statement include the people and goals that are integral for the

• ਕੀ ਬਿਆਨ ਵਿੱਚ ਉਹ ਲੋਕ ਅਤੇ ਟੀਚੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜੋ

practice?

ਅਭਿਆਸ?

These questions will help you in coming up with the right mission statement that meets all the

requirements of your private practice.

ਇਹ ਸਵਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।

We are sharing the Mission Statement of SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center, Kota (Figure 8.1):

ਅਸੀਂ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ, ਕੋਟਾ (ਚਿੱਤਰ 8.1) ਦਾ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਸਾਂਝਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ:

An ISO 9001:2008 Certified Hospital

SUVI EYE HOSPITAL & LASIK LASER CENTER

Competent Care with Compassion

MISSION & VISION STATEMENT

The doctors, staff and management of SUVI EYE HOSPITAL & LASIK LASER CENTER are committed to provide the best possible treatment in the field of eye care to all patients based on the following guiding principles-

- **People** - Dignified treatment for everyone; Respect for our patients and our team.
- **Communication** - Complete information to the patient.
- **Service Excellence** – Our desire is to exceed your expectations.
- **Honesty** - Utmost transparency.
- **Responsibility** – We accept responsibility for all our work and any human failings.
- **Quality** – We are committed to provide the best care for every eye through well-trained doctors from the best institutes, latest technology and continuous upgradation.
- **Feedback**- We welcome your suggestions to maintain and improve our quality.

Dr Vidushi Sharma
MD (AIIMS), FRCS (U.K.)
Oculoplastic & Pediatric Ophthalmology
Fellowship, University of Sydney, Australia

Dr Suresh K Pandey
MS (PGI), ASF (USA)
Anterior Segment Fellowship, Storm Eye Institute, USA, Visiting Assistant Professor, Moran Eye Institute, Salt Lake City, USA; University of Sydney, Ausralia

Useful Tips to Create Right Statements

ਸਹੀ ਬਿਆਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਉਪਯੋਗੀ ਸੁਝਾਅ

Following are some useful tips that can help you in creating an effective mission statement and vision statement for your private practice:

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਲਾਭਦਾਇਕ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ:

1. The statements must reflect the goals and objectives of your private

1. ਬਿਆਨ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ

practice and describe what you and your practice stands for - both externally (community, patients, patients' families) and internally (direct stakeholders and staff). It must sum up the priorities of the company and

ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ ਅਤੇ ਵਰਣਨ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਅਭਿਆਸ ਕੀ ਹੈ - ਬਾਹਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ (ਭਾਈਚਾਰਾ, ਮਰੀਜ਼, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰ) ਅਤੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ (ਸਿੱਧੇ ਹਿੱਸੇਦਾਰ ਅਤੇ ਸਟਾਫ਼)। ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਤਰਜੀਹਾਂ ਦਾ ਸਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ

share the culture of your organization.

ਆਪਣੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰੋ।

2. For the mission statement, four main elements are crucial – specificity,

2. ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਲਈ, ਚਾਰ ਮੁੱਖ ਤੱਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ - ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ,

plausibility, inspiration and value. You need to convey all these four elements in a short and precise sentence. It is important that the statement showcases the value of your practice, the reason for its existence, acts as inspiration and motivates all the staff. It must be relevant, specific and reasonable.

ਵਿਵਹਾਰਕਤਾ, ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਅਤੇ ਮੁੱਲ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਚਾਰਾਂ ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਅਤੇ ਸਟੀਕ ਵਾਕ ਵਿੱਚ ਦੱਸਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਬਿਆਨ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮੁੱਲ, ਇਸਦੇ ਹੋਂਦ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਢੁਕਵਾਂ, ਖਾਸ ਅਤੇ ਵਾਜਬ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

3. In order to create effective statements, ask yourself the following

3. ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬਿਆਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ

important questions:

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਵਾਲ:

- What should be the expectations of the staff and

other employees

• ਸਟਾਫ਼ ਅਤੇ ਹੋਰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਕੀ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ?

regarding their workplace?

ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਬਾਰੇ?

• Who are your target patients and in what way can your private practice

• ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਮਰੀਜ਼ ਕੌਣ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ?

enhance their life?

ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ?

• Which are the values that are integral for the practice? Which morals and

• ਕਿਹੜੇ ਮੁੱਲ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਅਨਿੱਖੜਵੇਂ ਹਨ? ਕਿਹੜੇ ਨੈਤਿਕਤਾ ਅਤੇ

beliefs you want to be practiced in the workplace and how will you apply them? Are there any specific ethical standards and regulations you want to employ? What are the founding principles upon which you have based your practice?

ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਕਿਹੜੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸਾਂ 'ਤੇ ਅਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਲਾਗੂ ਕਰੋਗੇ? ਕੀ ਕੋਈ ਖਾਸ ਨੈਤਿਕ ਮਿਆਰ ਅਤੇ ਨਿਯਮ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ? ਉਹ ਕਿਹੜੇ ਮੁੱਢਲੇ ਸਿਧਾਂਤ ਹਨ

ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਅਭਿਆਸ ਅਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਹੈ?

• In what ways would you define your success? How would you measure

• ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋਗੇ? ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਮਾਪੋਗੇ

it? In what ways are you planning to achieve it?

ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ?

4. Both of the statements must summarize concisely the unique positioning

4. ਦੋਵੇਂ ਕਥਨਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਲੱਖਣ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਸੰਖੇਪ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਾਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ

of your private practice, both externally and internally. It is essential that you restrict the statements to a single or a maximum of two sentences. Keep on revising the statements till all the points are clearly and quickly projected. Ensure that the statements are effective and memorable. It must include your private practice's main aim and purpose.

ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ, ਬਾਹਰੀ ਅਤੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਦੋਵੇਂ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਿਆਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਜਾਂ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦੋ ਵਾਕਾਂ ਤੱਕ ਸੀਮਤ ਰੱਖੋ। ਸਾਰੇ ਨੁਕਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਹੋਣ ਤੱਕ ਬਿਆਨਾਂ ਨੂੰ ਸੋਧਦੇ ਰਹੋ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਬਿਆਨ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਅਤੇ ਯਾਦਗਾਰੀ ਹਨ। ਇਸ

ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

5. It is essential that you create both vision and mission statements by

5. ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਦੋਵੇਂ ਬਣਾਓ

incorporating the views and opinions of your partners and team. This will enable you to not just create a comprehensive and better statement but this will make your staff be more invested in the goals of your practice since they were the ones who helped in creating the vision and mission of the company. Since your mission and vision statements reflect the purpose and aims of your practice, if you are transparent with the staff, then it would project a better and more effective message.

ਆਪਣੇ ਭਾਈਵਾਲਾਂ ਅਤੇ ਟੀਮ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵਿਆਪਕ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਬਿਆਨ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਹੀ ਉਹ ਸਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਅਤੇ ਮਿਸ਼ਨ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਬਿਆਨ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਟਾਫ ਨਾਲ ਪਾਰਦਰਸ਼ੀ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਦੇਸ਼ ਪੇਸ਼ ਕਰੇਗਾ।

You must remember that the mission and vision statements are not merely created one time. These can be reviewed and changed as your private practice starts growing and progressing. Once it starts to prosper and your practice starts achieving its goals, soon it would be time to create newer goals and objectives and hence, revision of the mission and vision statements. But, it is important that even when these statements are revised, the overall identity and culture of the private practice stays the same.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵਾਰ ਨਹੀਂ ਬਣਾਏ ਜਾਂਦੇ। ਇਹਨਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਬਦਲਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਧਦੀ ਅਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਇਹ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਹੋਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਜਲਦੀ ਹੀ ਨਵੇਂ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਆ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ, ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਦੀ ਸੋਧ। ਪਰ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਵੀ ਇਹਨਾਂ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਨੂੰ ਸੋਧਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਸਮੁੱਚੀ ਪਛਾਣ ਅਤੇ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਇੱਕੋ ਜਿਹਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ A mission statement is what defines the present state of the private practice or company as well as its

objectives and goals.

➢ ਇੱਕ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਉਹ ਹੈ ਜੋ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਇਸਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ A vision statement is what defines the future state of the private practice or company, what the business is hoping to become.

➢ ਇੱਕ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟ ਉਹ ਹੈ ਜੋ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਭਵਿੱਖੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਕਾਰੋਬਾਰ ਕੀ ਬਣਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

➢ The mission and vision statements embody what the company represents, strives to become and the direction it is going.

➢ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਬਿਆਨ ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕੰਪਨੀ ਕੀ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ, ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਸ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ।

➢ This would help you in sharing the measurable and primary objectives and the main purpose of your private practice with all the employees.

➢ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਮਾਪਣਯੋਗ ਅਤੇ ਮੁੱਢਲੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

➢ Begin with the process of brainstorming as it is the

most effective way of generating good ideas.

➢ ਬ੍ਰੇਨਸਟਰਮਿੰਗ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਚੰਗੇ ਵਿਚਾਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।

➢ Write down each and every idea, highlight the main points you want to project in the statement and discuss each other's ideas.

➢ ਹਰੇਕ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਲਿਖੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਖ ਨੁਕਤਿਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਬਿਆਨ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

➢ Keep a list of your objectives and goals with you when you are coming up with ideas so that you are on the right track.

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰ ਲੈ ਕੇ ਆ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਹੋਵੋ।

➢ Keep both statements simple and precise so that everyone can relate to them and get inspired by it.

➢ ਦੋਵੇਂ ਕਥਨ ਸਰਲ ਅਤੇ ਸਟੀਕ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਹਰ ਕੋਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜ ਸਕੇ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋ ਸਕੇ।

➢ It is important that the statement showcases the value of your practice and the reason for its existence; it should act as an inspiration and motivate all the staff.

➢ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਬਿਆਨ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਕੀਮਤ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਹੋਂਦ ਦੇ ਕਾਰਨ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੋਵੇ; ਇਹ ਇੱਕ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰੇ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੇ।

➢ These mission and vision statements must be revised accordingly as your private practice starts growing and prospering with the achievement of the goals.

➢ ਇਹਨਾਂ ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਬਿਆਨਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਸੋਧਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦੇ ਨਾਲ ਵਧਣ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਹੋਣ ਲੱਗਦੀ ਹੈ।

Part II

ਭਾਗ II

Looking at the Big Picture

ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹੋਏ

Chapter 9

ਅਧਿਆਇ 9

Operational Processes, Procedures and Practices

ਕਾਰਜਸ਼ੀਲ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸ

“A company can seize extra-ordinary opportunities

"ਇੱਕ ਕੰਪਨੀ ਅਸਾਧਾਰਨ ਮੌਕਿਆਂ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਉਠਾ ਸਕਦੀ ਹੈ"

only if it is very good at the ordinary operations.”

ਸਿਰਫ਼ ਤਾਂ ਹੀ ਜੇਕਰ ਇਹ ਆਮ ਕਾਰਜਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਹੋਵੇ।

– Marcel Telles

– ਮਾਰਸੇਲ ਟੈਲਸ

Determining the Payment Methods

ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ

This is another important factor you would have to decide before opening the doors of your private clinic for the patients. It is important to offer a payment structure that is convenient for the patients and is

also beneficial for you. Moreover, you must also keep on reviewing it in order to ensure that you incorporate the payment preferences of your patients and to determine if you are fulfilling the needs of your patients and your business.

ਇਹ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰਕ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੋਲ੍ਹਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਭੁਗਤਾਨ ਢਾਂਚਾ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਵੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਵੇ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇਸਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਭੁਗਤਾਨ ਤਰਜੀਹਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

This is crucial as it will ensure that you can manage and effectively maintain your private practice’s cash flow. All the payment methods come with their own set of advantages and disadvantages. There isn’t anyone right payment method that you can choose. The best one is the method that fulfills your business’ needs and also meets the requirements of your patients.

ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਨਕਦੀ ਪ੍ਰਵਾਹ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਾਰੇ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਆਪਣੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ

ਨੁਕਸਾਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੋਈ ਵੀ ਸਹੀ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਚੁਣ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਉਹ ਵਿਧੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਪੂਰਾ ਕਰਦੀ ਹੈ।

You must go through all the pros and cons of various payment methods and determine how well they meet your requirements and needs and how it affects your patients before making your final decision. For instance, if you opt for cash, then it has the benefit of being reliable and anonymous. However, it also comes with an increased risk of theft and can be expensive to handle. Alternatively, opting for credit or debit card payments offer a decreased theft risk and are quick. However, you need the equipment, electricity and also have to pay its fee.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਸਾਰੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੂਰਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਆਪਣਾ ਅੰਤਿਮ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਕਦੀ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਭਰੋਸੇਯੋਗ ਅਤੇ ਗੁਮਨਾਮ ਹੋਣ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਚੋਰੀ ਦੇ ਵਧੇ ਹੋਏ ਜੋਖਮ ਦੇ ਨਾਲ ਵੀ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣਾ ਮਹਿੰਗਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਵਿਕਲਪਕ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਜਾਂ ਡੈਬਿਟ ਕਾਰਡ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਨਾਲ ਚੋਰੀ ਦਾ ਜੋਖਮ ਘੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਜਲਦੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਪਕਰਣ, ਬਿਜਲੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਫੀਸ ਵੀ ਅਦਾ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ।

Here are a few questions you can ponder on when deciding the mode of payment:

ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਢੰਗ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਸਵਾਲਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

• What would be the preferences of your patients when paying for your

• ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਕੀ ਤਰਜੀਹਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਲਈ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋ

services and treatments?

ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਇਲਾਜ?

• Would you need to quickly access funds now and then in order to

• ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਦੇ-ਕਦੇ ਫੰਡਾਂ ਤੱਕ ਜਲਦੀ ਪਹੁੰਚ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ ਤਾਂ ਜੋ

maintain your business?

ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ?

• Would there be a need to follow-up on patients regarding the payments?

• ਕੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਬਾਰੇ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ?

• What is the total amount that is required in all the

methods of payment

• ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਸਾਰੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚ ਲੋੜੀਂਦੀ ਕੁੱਲ ਰਕਮ ਕਿੰਨੀ ਹੈ?

you are considering?

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ?

• Would there be any delays in distributing and purchasing the inventory

• ਕੀ ਵਸਤੂਆਂ ਦੀ ਵੰਡ ਅਤੇ ਖਰੀਦ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਦੇਰੀ ਹੋਵੇਗੀ?

and payment received?

ਅਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਇਆ?

Aside from answering the above questions, there are a few other things you must take into consideration including:

ਉਪਰੋਕਤ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਕੁਝ ਹੋਰ ਗੱਲਾਂ ਵੀ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• **Patient Preferences –** When you offer the mode of payment preferred by

• ਮਰੀਜ਼ ਦੀਆਂ ਤਰਜੀਹਾਂ - ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਸਦੀ ਤੁਸੀਂ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ

your patients, you are more likely to receive the payment in time. The most preferred and common mode of payment is via debit or credit cards.

ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਭੁਗਤਾਨ ਮਿਲਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਵਧੇਰੇ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪਸੰਦੀਦਾ ਅਤੇ ਆਮ ਤਰੀਕਾ ਡੈਬਿਟ ਜਾਂ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡਾਂ ਰਾਹੀਂ ਹੈ।

• **Risk –** You of course have to ponder over the risks that come with the

• ਜੋਖਮ - ਤੁਹਾਨੂੰ ਬੇਸ਼ੱਕ ਉਹਨਾਂ ਜੋਖਮਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਾ ਪਵੇਗਾ ਜੋ ਇਸ ਨਾਲ ਆਉਂਦੇ ਹਨ

selected mode of payment. Ensure that you consider all the aspects and their impact on your private practice.

ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਚੁਣਿਆ ਹੋਇਆ ਤਰੀਕਾ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਭਾਵ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ।

• **Privacy –** There are certain modes of payment that offer more privacy

• ਗੋਪਨੀਯਤਾ - ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਕੁਝ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜੋ ਵਧੇਰੇ ਗੋਪਨੀਯਤਾ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ।

than others. For instance, all the transactions are instantly recorded when payment is made via credit cards. There may be some patients who would rather pay with cash for medical treatments to maintain their privacy.

ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲੋਂ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜਦੋਂ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡਾਂ ਰਾਹੀਂ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤਾ

ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਸਾਰੇ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਤੁਰੰਤ ਰਿਕਾਰਡ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਮਰੀਜ਼ ਅਜਿਹੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜਤਾ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਇਲਾਜ ਲਈ ਨਕਦੀ ਨਾਲ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ।

• **Service Charges –** Credit and debit card providers typically charge a

• ਸੇਵਾ ਖਰਚੇ - ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਅਤੇ ਡੈਬਿਟ ਕਾਰਡ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਚਾਰਜ ਕਰਦੇ ਹਨ

specific amount as service charges which can either be per transaction or monthly charges.

ਸੇਵਾ ਖਰਚਿਆਂ ਵਜੋਂ ਖਾਸ ਰਕਮ ਜੋ ਕਿ ਪ੍ਰਤੀ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਜਾਂ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਖਰਚੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

• **Cost of Transactions –** In some payment methods, there might be a

• ਲੈਣ-ਦੇਣ ਦੀ ਲਾਗਤ - ਕੁਝ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਇੱਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ

percentage or specific amount of transaction cost for every transaction. You would also have to determine the volume of transaction that you are anticipating, the average amount of the transaction and would also have to consider the added services you would opt for and their charges.

ਹਰੇਕ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਲਈ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਦੀ ਲਾਗਤ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤਤਾ ਜਾਂ ਖਾਸ ਰਕਮ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਲੈਣ-ਦੇਣ ਦੀ ਔਸਤ ਰਕਮ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਵਾਧੂ

ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਖਰਚਿਆਂ 'ਤੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।

• **Dependency on Telecommunications and Electrical Infrastructure –**

• ਦੂਰਸੰਚਾਰ ਅਤੇ ਬਿਜਲੀ ਦੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਢਾਂਚੇ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰਤਾ –

There may be certain modes of payment that rely on electricity or phone network which means, if these systems are down, then the selected modes of payment would not be available.

ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਕੁਝ ਢੰਗ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਬਿਜਲੀ ਜਾਂ ਫ਼ੋਨ ਨੈੱਟਵਰਕ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਇਹ ਸਿਸਟਮ ਬੰਦ ਹਨ, ਤਾਂ ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਚੁਣੇ ਹੋਏ ਢੰਗ ਉਪਲਬਧ ਨਹੀਂ ਹੋਣਗੇ।

• **Growth –** You also need to determine what your future goals are. What

• ਵਿਕਾਸ - ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਟੀਚੇ ਕੀ ਹਨ। ਕੀ

are the processes, systems or technologies that you would want to integrate into your practice eventually? You need to realize that the financial world is rapidly changing. Hence, it is best to conduct thorough

ਕੀ ਉਹ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਜਾਂ ਤਕਨਾਲੋਜੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੋਗੇ? ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ

ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਵਿੱਤੀ ਸੰਸਾਰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਬਦਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਵਿਹਾਰ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ

research to create a future-proof payment method for your private practice. Indeed, you can always switch payment providers, but this also means investing more time and effort. A better and more effective way is to determine your future needs as well as your current needs so that you can make the right choice.

ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਭਵਿੱਖ-ਪ੍ਰਮਾਣਿਤ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਖੋਜ ਕਰੋ। ਦਰਅਸਲ, ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾਂ ਭੁਗਤਾਨ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਇਸਦਾ ਅਰਥ ਇਹ ਵੀ ਹੈ ਕਿ ਵਧੇਰੇ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਮਿਹਨਤ ਦਾ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ। ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਆਪਣੀਆਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਆਪਣੀਆਂ ਮੌਜੂਦਾ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਚੋਣ ਕਰ ਸਕੋ।

- **Speed –** All the means of payments utilize various partnerships, networks

- ਗਤੀ - ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਸਾਰੇ ਸਾਧਨ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਭਾਈਵਾਲੀ, ਨੈੱਟਵਰਕਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ।

and technology stacks which indicate that there could be a variation in the level of speed they would offer. For your patients, the speed of transactions would be important. There are certain payment gateways that don’t have the required capacity to perform the transactions instantly which leaves your

customer waiting. However, at the backhand, the speed of settlement determines how fast you would be receiving the funds. Even though the speed of a payment mode can be complex to evaluate, it is still a crucial consideration.

ਅਤੇ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਸਟੈਕ ਜੋ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਗਤੀ ਦੇ ਪੱਧਰ ਵਿੱਚ ਭਿੰਨਤਾ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ, ਲੈਣ-ਦੇਣ ਦੀ ਗਤੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗੀ। ਕੁਝ ਭੁਗਤਾਨ ਗੇਟਵੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਰੰਤ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜੀਂਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਸ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਬੈਕਹੈਂਡ 'ਤੇ, ਨਿਪਟਾਰੇ ਦੀ ਗਤੀ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਫੰਡ ਕਿੰਨੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋਗੇ। ਭਾਵੇਂ ਭੁਗਤਾਨ ਮੋਡ ਦੀ ਗਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਅਜੇ ਵੀ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਚਾਰ ਹੈ।

- **Additional Value –** Aside from conveying the transaction information,

- ਵਾਧੂ ਮੁੱਲ - ਲੈਣ-ਦੇਣ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇਣ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ,

payment gateways also offer certain additional value services. A service like effective reporting can result in drastically enhancing your profits and sales or fraud detection can reduce the likelihood of fraud cases and chargebacks.

ਭੁਗਤਾਨ ਗੇਟਵੇ ਕੁਝ ਵਾਧੂ ਮੁੱਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਵੀ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਵਰਗੀ ਸੇਵਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਵਿੱਚ ਭਾਰੀ ਵਾਧਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਜਾਂ ਧੋਖਾਧੜੀ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਨਾਲ ਧੋਖਾਧੜੀ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ

ਅਤੇ ਚਾਰਜਬੈਕ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਘੱਟ ਸਕਦੀ ਹੈ।

These are some of the main considerations you would have to ponder before you make the final selection of the payment method.

ਇਹ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਵਿਚਾਰ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀ ਦੀ ਅੰਤਿਮ ਚੋਣ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।

Figuring out Payment Options for Patients

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਕਲਪਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ

You can offer your patients specific payment plans to make it more convenient for them to pay for your services and treatments. A payment plan is like an agreement between your patient and your practice which spreads out the treatment costs in management amounts over a specific number of days, weeks or months. When opting for payment plans, it is best to get some legal help in order to make contracts that include all the necessary details like penalties for missed payments, payment terms and the time and duration of expected payment to be completed. Creating a legal document ensures that the interests of both parties are secured and protected and also acts as proof for later date payment if required.

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਇਲਾਜਾਂ ਲਈ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਵਧੇਰੇ ਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਖਾਸ ਭੁਗਤਾਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇੱਕ ਭੁਗਤਾਨ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਸਮਝੌਤੇ ਵਾਂਗ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਇਲਾਜ ਦੀ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਰਕਮਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਖਾਸ ਗਿਣਤੀ ਦੇ ਦਿਨਾਂ, ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਜਾਂ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਦਾ ਹੈ। ਭੁਗਤਾਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਕਾਨੂੰਨੀ ਮਦਦ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਵੇਰਵੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਖੁੰਝੇ ਹੋਏ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਲਈ ਜੁਰਮਾਨੇ, ਭੁਗਤਾਨ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਅਤੇ ਪੂਰਾ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਅਨੁਮਾਨਿਤ ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਮਿਆਦ। ਇੱਕ ਕਾਨੂੰਨੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਬਣਾਉਣਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਦੋਵਾਂ ਧਿਰਾਂ ਦੇ ਹਿੱਤ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹਨ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਬਾਅਦ ਦੀ ਮਿਤੀ ਦੇ ਭੁਗਤਾਨ ਲਈ ਸਬੂਤ ਵਜੋਂ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।

These payment plans are beneficial when expensive treatments and services are being used which are what your patients need but they cannot afford to make the full payment instantly. If you want to offer payment plans or opt for one, the treatment is done; but instead of upfront, it is best to ensure that your patients first make a non-refundable deposit to confirm their reservation and to avoid cancellation. Once a deposit is made, the patient is encouraged to go through the entire treatment process and avoid missing any appointments. This also enhances the flow of cash and helps in predicting the business

finances for the course of a few months.

ਇਹ ਭੁਗਤਾਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਉਦੋਂ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਮਹਿੰਗੇ ਇਲਾਜ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਵਰਤੀਆਂ ਜਾ ਰਹੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਹਨ ਪਰ ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਪੂਰੀ ਅਦਾਇਗੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਭੁਗਤਾਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਇੱਕ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਲਾਜ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ; ਪਰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਰਿਜ਼ਰਵੇਸ਼ਨ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਅਤੇ ਰੱਦ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਇੱਕ ਗੈਰ-ਵਾਪਸੀਯੋਗ ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਕਮ ਬਣਾਉਣ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਕਮ ਜਮ੍ਹਾਂ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮੁਲਾਕਾਤ ਨੂੰ ਗੁਆਉਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਨਕਦੀ ਦੇ ਪ੍ਰਵਾਹ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਵਿੱਤ ਦੀ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Aside from payment plans, financing can also be offered to your patients. Finances break down the total treatment cost into manageable sections, typically by borrowing the amount upfront and then returning the amount in a specific time period with interest. This service is offered by various companies who are responsible for evaluating your patient’s financial situation before they approve the loan for the treatment. Providing this option to your patients who can’t afford to pay upfront for the cost of the treatment, will help them in getting the right

treatment they need at the right time without worrying about making upfront payments.

ਭੁਗਤਾਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵਿੱਤ ਵੀ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਵਿੱਤ ਕੁੱਲ ਇਲਾਜ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਪ੍ਰਬੰਧਨਯੋਗ ਭਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਦਾ ਹੈ, ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਰਕਮ ਉਧਾਰ ਲੈ ਕੇ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਰਕਮ ਵਿਆਜ ਸਮੇਤ ਵਾਪਸ ਕਰਕੇ। ਇਹ ਸੇਵਾ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜੋ ਇਲਾਜ ਲਈ ਕਰਜ਼ਾ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਵਿੱਤੀ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹਨ। ਇਹ ਵਿਕਲਪ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਜੋ ਇਲਾਜ ਦੀ ਲਾਗਤ ਲਈ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਭੁਗਤਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਸਹੀ ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਲੋੜੀਂਦਾ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Opting for this option means that your private practice will be getting the complete treatment cost upfront. This removes the risk that comes with payment plans like payments missed. However, it is best to conduct proper research before you opt for this service. There are certain companies that put penalties on the clinic or company if the patients/ clients fail to make the payment, which means, offering this plan might not be beneficial for you.

ਇਸ ਵਿਕਲਪ ਨੂੰ ਚੁਣਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਇਲਾਜ ਦੀ ਪੂਰੀ ਲਾਗਤ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ। ਇਹ ਭੁਗਤਾਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਭੁਗਤਾਨ ਖੁੰਝ ਜਾਣ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਸ ਸੇਵਾ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਹੀ ਖੋਜ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਕੁਝ ਕੰਪਨੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਕਲੀਨਿਕ ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ 'ਤੇ ਜੁਰਮਾਨਾ ਲਗਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜੇਕਰ ਮਰੀਜ਼/ਗਾਹਕ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ।

Modes of Payments

ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਢੰਗ

There are numerous modes of payment you can offer your patients. You can even opt for two to three of these for the ease of your patients. Following are the most common and preferred ones:

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਕਈ ਤਰੀਕੇ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਹੂਲਤ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਦੋ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਵੀ ਚੁਣ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹੇਠਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਅਤੇ ਪਸੰਦੀਦਾ ਤਰੀਕੇ ਹਨ:

Cash

ਨਕਦ

There are numerous individuals for whom medical procedures and treatments are a private matter, which is something that would be considered when determining the payment method. Some of your patients might want to make cash payments so that the name of the clinic doesn’t show in their statements or bills. Nevertheless, it is essential that

your practice declares all of the payments made with cash so as not to be viewed as fraud. Any private practice or clinic that is caught doing fraudulent activities would be penalized by law and would of course lose its credibility with its patients.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਮਾਮਲਾ ਹਨ, ਜੋ ਕਿ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਵਿਚਾਰਿਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੇ ਕੁਝ ਮਰੀਜ਼ ਨਕਦ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਕਲੀਨਿਕ ਦਾ ਨਾਮ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਜਾਂ ਬਿੱਲਾਂ ਵਿੱਚ ਨਾ ਦਿਖਾਈ ਦੇਵੇ। ਫਿਰ ਵੀ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨਕਦ ਨਾਲ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਦਾ ਐਲਾਨ ਕਰੇ ਤਾਂ ਜੋ ਧੋਖਾਧੜੀ ਨਾ ਸਮਝੀ ਜਾਵੇ। ਕੋਈ ਵੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਜਾਂ ਕਲੀਨਿਕ ਜੋ ਧੋਖਾਧੜੀ ਵਾਲੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਕਰਦੇ ਫੜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਕਾਨੂੰਨ ਦੁਆਰਾ ਸਜ਼ਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇਗੀ ਅਤੇ ਬੇਸ਼ੱਕ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਭਰੋਸੇਯੋਗਤਾ ਗੁਆ ਦੇਵੇਗਾ।

When offering cash payment as the payment method, you also need to consider the fact that there are plenty of chances for mistakes and human error to occur, especially if you receive a large number of patients and payments every day. If you deal with a large amount of money every day, then you would also have to consider setting up security measures and a safe storage place so as to avoid any possibilities of theft. In order to reduce this risk, it is

best to create a safe which is heavy-duty to store the cash till it is deposited in a bank. Other alternatives include lockable safes, drop safes or drop boxes that have a drawer or slot at the top to deposit cash quickly. Moreover, it is also best to hire security services and install surveillance cameras throughout your clinic to enhance the security and safety of your patients, staff and the overall premises.

ਨਕਦ ਭੁਗਤਾਨ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀ ਵਜੋਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤੱਥ 'ਤੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਮਨੁੱਖੀ ਗਲਤੀ ਹੋਣ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਵੱਡੀ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਵੱਡੀ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਪੈਸੇ ਦਾ ਸੌਦਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਾਅ ਅਤੇ ਇੱਕ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸਟੋਰੇਜ ਸਥਾਨ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ 'ਤੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਤਾਂ ਜੋ ਚੋਰੀ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਤੋਂ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਸ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ, ਇੱਕ ਸੇਫ ਬਣਾਉਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਜੋ ਬੈਂਕ ਵਿੱਚ ਜਮ੍ਹਾਂ ਹੋਣ ਤੱਕ ਨਕਦੀ ਨੂੰ ਸਟੋਰ ਕਰਨ ਲਈ ਭਾਰੀ-ਡਿਊਟੀ ਹੋਵੇ। ਹੋਰ ਵਿਕਲਪਾਂ ਵਿੱਚ ਤਾਲਾਬੰਦ ਸੇਫ, ਡ੍ਰੌਪ ਸੇਫ ਜਾਂ ਡ੍ਰੌਪ ਬਾਕਸ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਨਕਦੀ ਜਮ੍ਹਾ ਕਰਨ ਲਈ ਉੱਪਰ ਇੱਕ ਦਰਾਜ਼ ਜਾਂ ਸਲਾਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ, ਸਟਾਫ ਅਤੇ ਸਮੁੱਚੇ ਅਹਾਤੇ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈਣਾ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕੈਮਰੇ ਲਗਾਉਣਾ ਵੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

Card Payments

ਕਾਰਡ ਭੁਗਤਾਨ

If you are opting for card payments, then you also have to consider the card providers' fees or charges when deciding the pricing of your treatments. These service charges vary and depend on card providers and circumstances. There are many businesses that tackle this by charging the patients or clients to make the card payment but a majority of the companies add the card fees to the bill.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰਡ ਭੁਗਤਾਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਇਲਾਜ ਦੀ ਕੀਮਤ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਕਾਰਡ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਦੀਆਂ ਫੀਸਾਂ ਜਾਂ ਖਰਚਿਆਂ 'ਤੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਇਹ ਸੇਵਾ ਖਰਚੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕਾਰਡ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਹਾਲਾਤਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹਨ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਜਾਂ ਗਾਹਕਾਂ ਤੋਂ ਕਾਰਡ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਚਾਰਜ ਕਰਕੇ ਇਸ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਦੇ ਹਨ ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕੰਪਨੀਆਂ ਬਿੱਲ ਵਿੱਚ ਕਾਰਡ ਫੀਸ ਜੋੜਦੀਆਂ ਹਨ।

Visa and MasterCard have a comparatively lower charge for merchants, but other credit and debit card charges may be as high as 3% to 5% for each transaction. The higher cost is associated with the other privileges and perks that come with using those cards. Therefore, when you determine the card payments you want to take at your clinic, it is best to start with Visa and MasterCard and once you have

earned a steady stream of patients, you can actually conduct a survey about which credit or debit cards they would want your private practice to accept. Indeed, there is no pleasing each one of them, but you can provide what the majority of your patients prefer.

ਵੀਜ਼ਾ ਅਤੇ ਮਾਸਟਰਕਾਰਡ ਵਿੱਚ ਵਪਾਰੀਆਂ ਲਈ ਮੁਕਾਬਲਤਨ ਘੱਟ ਚਾਰਜ ਹਨ, ਪਰ ਹਰੇਕ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਲਈ ਹੋਰ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਅਤੇ ਡੈਬਿਟ ਕਾਰਡ ਚਾਰਜ 3% ਤੋਂ 5% ਤੱਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉੱਚ ਲਾਗਤ ਉਹਨਾਂ ਕਾਰਡਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਾਲ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਹੋਰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਅਧਿਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਭੱਤਿਆਂ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਹੋਈ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੇ ਕਾਰਡ ਭੁਗਤਾਨ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਵੀਜ਼ਾ ਅਤੇ ਮਾਸਟਰਕਾਰਡ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸਥਿਰ ਧਾਰਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਰਵੇਖਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਜਾਂ ਡੈਬਿਟ ਕਾਰਡ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਦਰਅਸਲ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਹਰੇਕ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਕੋਈ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Online Payment

ਔਨਲਾਈਨ ਭੁਗਤਾਨ

The online payment option has gained a lot of popularity due to its ease. There are more and more patients who are opting to pay online for the consultation, services or treatment they receive at a

hospital, clinic or private practice, whether if it is done through services like PayPal or through the clinic's website. This is an effective mode of payment if you are opting to offer an online portal through which your patients can book appointments, get their reports and set appointment reminders. This is an easy and quick way of making and receiving payments. This also enables you and your staff to maintain an updated online portal of clients and review their history when needed. You can further enhance your overall intake of patients and appointments by keeping track of the appointments, sending reminders and/or rescheduling missed appointments. Moreover, it also allows better control of your patients over treatment plans and payment options.

ਔਨਲਾਈਨ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਕਲਪ ਨੇ ਆਪਣੀ ਸੌਖ ਕਾਰਨ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਸਿੱਧੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ ਜੋ ਹਸਪਤਾਲ, ਕਲੀਨਿਕ ਜਾਂ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਮਿਲਣ ਵਾਲੇ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ, ਸੇਵਾਵਾਂ ਜਾਂ ਇਲਾਜ ਲਈ ਔਨਲਾਈਨ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ PayPal ਵਰਗੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਰਾਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕਲੀਨਿਕ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਰਾਹੀਂ। ਇਹ ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਪੋਰਟਲ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਿਸ ਰਾਹੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਅਪੌਇੰਟਮੈਂਟ ਬੁੱਕ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਆਪਣੀਆਂ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਅਪੌਇੰਟਮੈਂਟ ਰੀਮਾਈਂਡਰ ਸੈੱਟ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਅੱਪਡੇਟ ਕੀਤੇ ਔਨਲਾਈਨ ਪੋਰਟਲ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਅਪੌਇੰਟਮੈਂਟਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖ ਕੇ, ਰੀਮਾਈਂਡਰ ਭੇਜ ਕੇ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਖੁੰਝੀਆਂ ਅਪੌਇੰਟਮੈਂਟਾਂ ਨੂੰ ਮੁੜ ਤਹਿ ਕਰਕੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਅਪੌਇੰਟਮੈਂਟਾਂ ਦੇ ਆਪਣੇ ਸਮੁੱਚੇ ਦਾਖਲੇ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਕਲਪਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਬਿਹਤਰ ਨਿਯੰਤਰਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

Cheque

ਚੈੱਕ

This might seem like an antiquated means of payment but it might be helpful for a few patients. Whilst cheque are an effective means of payment through posts or among businesses, they are also considered the least reliable payment means. These can be forged easily, lost or bounced. This means your financial books would end up unbalanced due to unpaid payments.

ਇਹ ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਪੁਰਾਣੇ ਸਾਧਨ ਵਾਂਗ ਜਾਪਦਾ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਕੁਝ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਮਦਦਗਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਚੈੱਕ ਡਾਕ ਰਾਹੀਂ ਜਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਾਧਨ ਹਨ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਭਰੋਸੇਯੋਗ ਸਾਧਨ ਵੀ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਜਾਅਲੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਗੁੰਮ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਛਾਲ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਅਦਾਇਗੀ ਨਾ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਵਿੱਤੀ ਕਿਤਾਬਾਂ

ਅਸੰਤੁਲਿਤ ਹੋ ਜਾਣਗੀਆਂ।

Each and every mode of payment has its own downfalls and benefits. However, with concise and clear guidelines, it can be made easier and quicker for both your patients and staff. Ensure that your employees are well-trained and are aware of the methods of payment that your practice is offering. Make sure they are informed enough to effectively guide all the patients who are confused or concerned regarding the payment methods. If the patients are properly guided about the financial options available to them, it enhances their satisfaction and trust in your private practice.

ਹਰੇਕ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀ ਦੇ ਆਪਣੇ ਨੁਕਸਾਨ ਅਤੇ ਫਾਇਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸੰਖੇਪ ਅਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਇਸਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਸਟਾਫ ਦੋਵਾਂ ਲਈ ਸੌਖਾ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹਨ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸੂਚਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਜੋ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀਆਂ ਬਾਰੇ ਉਲਝਣ ਜਾਂ ਚਿੰਤਤ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਉਪਲਬਧ ਵਿੱਤੀ ਵਿਕਲਪਾਂ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Importance of Payment Policy

ਭੁਗਤਾਨ ਨੀਤੀ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ

There are many cases in which patients come to the clinic or private practice, get the treatment they need and even walk away with various free samples without making the payment. Surprised? This indeed happens many times to various clinics and private practices. Ensuring that the patients make the payment on time is not an easy task. This is the reason it is essential to place a payment policy. This ensures that the patient makes the payment on time without you having to keep on sending constant reminders and appearing unsympathetic.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲੇ ਅਜਿਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ ਕਲੀਨਿਕ ਜਾਂ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਲੋੜੀਂਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁਫ਼ਤ ਨਮੂਨੇ ਲੈ ਕੇ ਚਲੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਹੈਰਾਨ ਹੋ? ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕਈ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਵਿੱਚ ਕਈ ਵਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ, ਕੋਈ ਆਸਾਨ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਭੁਗਤਾਨ ਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਬਿਨਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਯਾਦ-ਪੱਤਰ ਭੇਜੇ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਨਾ ਦਿਖਾਏ।

Essentials of Payment Policy

ਭੁਗਤਾਨ ਨੀਤੀ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਗੱਲਾਂ

Your payment policy helps to share your expectations with your patients, including what you expect from them and what they should expect from you. A policy that has been well-crafted explains clearly the financial obligations of the patients. Moreover, it also provides you with legal protection in case any of the patients fail to make the payment they are entitled to pay.

ਤੁਹਾਡੀ ਭੁਗਤਾਨ ਨੀਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਸਾਂਝੀਆਂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਕੀ ਉਮੀਦ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਨੀਤੀ ਜੋ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਵਿੱਤੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਨੂੰਨੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਮਰੀਜ਼ ਉਹ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਦਾ ਉਹ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਹੱਕਦਾਰ ਹਨ।

There are numerous things that make up a payment policy. You must ensure that you have highlighted all the important points you want to share with your patients regarding payments so that they are fully aware of their obligations. It is best to first note everything down and then start writing your policy to avoid missing anything important.

ਭੁਗਤਾਨ ਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ

ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਸੰਬੰਧੀ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝੇ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨੁਕਤਿਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕੀਤਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ ਹੋਣ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਸਭ ਕੁਝ ਨੋਟ ਕਰ ਲਓ ਅਤੇ ਫਿਰ ਆਪਣੀ ਨੀਤੀ ਲਿਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਕੋਈ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ ਗੁਆਉਣ ਤੋਂ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕੇ।

When preparing a payment policy for your private practice, ensure you include the following elements:

ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਭੁਗਤਾਨ ਨੀਤੀ ਤਿਆਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਤੱਤ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰੋ:

• The due date of the payment

• ਭੁਗਤਾਨ ਦੀ ਨਿਯਤ ਮਿਤੀ

• Who is responsible for the payment (the entire amount is to be paid by the

• ਭੁਗਤਾਨ ਲਈ ਕੌਣ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੈ (ਪੂਰੀ ਰਕਮ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਹੈ)

patient or their insurance plans or a specific amount that isn't covered by the insurance is to be paid by the patient)

ਮਰੀਜ਼ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਜਾਂ ਇੱਕ ਖਾਸ ਰਕਮ ਜੋ ਬੀਮੇ ਦੁਆਰਾ ਕਵਰ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ, ਮਰੀਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਅਦਾ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਹੈ)

• Ways in which deductibles and co-pays would be

handled

• ਕਟੌਤੀਆਂ ਅਤੇ ਸਹਿ-ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਾਲਿਆ ਜਾਵੇਗਾ

• Mode of payment accepted by your practice

• ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੁਆਰਾ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਤਰੀਕਾ

• Policy regarding nonpayment

• ਗੈਰ-ਭੁਗਤਾਨ ਸੰਬੰਧੀ ਨੀਤੀ

• Steps to be taken in case of missed appointments

• ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਖੁੰਝ ਜਾਣ ਦੀ ਸੂਰਤ ਵਿੱਚ ਚੁੱਕੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕਦਮ

More important information can be included in the payment policy, including discounts or deals for self-paying patients. Finalize your payment policy and get legal help to go through it to improve it or tackle any mistakes or loopholes. Once you have a payment policy in place, hand it out to all the patients and ensure that they read it and understand it before they sign it. This document can prove rather useful in the future in case any problem arises.

ਭੁਗਤਾਨ ਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਵੈ-ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਛੋਟਾਂ ਜਾਂ ਸੌਦੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਆਪਣੀ ਭੁਗਤਾਨ ਨੀਤੀ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦਿਓ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਗਲਤੀ ਜਾਂ ਕਮੀਆਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਇਸ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣ ਲਈ ਕਾਨੂੰਨੀ ਮਦਦ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ

ਭੁਗਤਾਨ ਨੀਤੀ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦਿਓ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਪੜ੍ਹਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਸਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆ ਦੇ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਉਪਯੋਗੀ ਸਾਬਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Offering a payment structure that is convenient for the patients and is also beneficial for you, is another crucial decision you must make.

➢ ਇੱਕ ਭੁਗਤਾਨ ਢਾਂਚਾ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਵੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਵੇ, ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਫੈਸਲਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ You must go through all the pros and cons of various payment methods and determine how well they meet your requirements and needs and how it affects your patients before making your final decision.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਅੰਤਿਮ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਸਾਰੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੂਰਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ The most preferred and common mode of payment is via debit or credit cards.

➢ ਭੁਗਤਾਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪਸੰਦੀਦਾ ਅਤੇ ਆਮ ਤਰੀਕਾ ਡੈਬਿਟ ਜਾਂ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡਾਂ ਰਾਹੀਂ ਹੈ।

➢ However, there may be some patients who would rather pay with cash for medical treatments to maintain their privacy.

➢ ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕੁਝ ਮਰੀਜ਼ ਅਜਿਹੇ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜਤਾ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਇਲਾਜ ਲਈ ਨਕਦੀ ਨਾਲ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ।

➢ Specific payment plans can also be offered to your patients to make it more convenient for them to pay for your services and treatments.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਇਲਾਜਾਂ ਲਈ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ ਵਧੇਰੇ ਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਖਾਸ ਭੁਗਤਾਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵੀ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

➢ Finance plans break down the total treatment cost into manageable sections, typically by borrowing the amount upfront and then returning the amount in a specific time period with interest.

➢ ਵਿੱਤ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਕੁੱਲ ਇਲਾਜ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਪ੍ਰਬੰਧਨਯੋਗ ਭਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਦੀਆਂ ਹਨ, ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਰਕਮ ਉਧਾਰ ਲੈ ਕੇ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਰਕਮ ਵਿਆਜ ਸਮੇਤ ਵਾਪਸ ਕਰਕੇ।

➢ There are numerous methods of payments you can offer your patients like cash, credit cards, etc. You can even opt for two to three of these for the ease of your patients.

➢ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਕਈ ਤਰੀਕੇ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਨਕਦ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡ, ਆਦਿ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਹੂਲਤ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਦੋ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਵੀ ਚੁਣ ਸਕਦੇ ਹੋ।

➢ Your payment policy helps in sharing your expectations with your patients, including what you expect from them and what they should expect from you.

➢ ਤੁਹਾਡੀ ਭੁਗਤਾਨ ਨੀਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਸਾਂਝੀਆਂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਕੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਕੀ ਉਮੀਦ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Chapter 10

ਅਧਿਆਇ 10

Insurance Requirements for

ਲਈ ਬੀਮਾ ਲੋੜਾਂ

Medical Practice

ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ

“Everyone experiences tough times; it is a measure of your

"ਹਰ ਕੋਈ ਔਖੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦਾ ਹੈ; ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ

determination and dedication how you deal with them and

ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਅਤੇ ਸਮਰਪਣ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ

how you can come through them.”

ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਵੇਂ ਲੰਘ ਸਕਦੇ ਹੋ।”

– Lakshmi Mittal

– ਲਕਸ਼ਮੀ ਮਿੱਤਲ

Running a private practice is not an easy task; there are many challenges that are bound to come your way. Right before you even open your doors to patients, you are exposed to various liabilities. This is the reason why you need to protect yourself and your business and get the right insurance. Just one mistake or a single lawsuit can completely destroy your new medical practice before you even begin getting it off the ground.

ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਚਲਾਉਣਾ ਕੋਈ ਆਸਾਨ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਆਉਣੀਆਂ ਤੈਅ ਹਨ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੋਲ੍ਹਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ, ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਆ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਹੀ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਗਲਤੀ ਜਾਂ ਇੱਕ ਮੁਕੱਦਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਵੇਂ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਬਾਹ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Litigations against doctors are becoming more common now. According to a survey by the American Medical Association, more than 65 percent of doctors over the age of 55 say they have been sued at least once. While only five percent of doctors are sued yearly, the longer a doctor remains in practice, the greater the chances are that they will be sued at some point. Male doctors are twice as likely to be sued as female doctors. One reason for this is that male physicians are concentrated in medical fields that are most likely to be sued for malpractice. There are also currently greater numbers of older male doctors who are more likely to have been sued than younger female doctors.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿਰੁੱਧ ਮੁਕੱਦਮੇਬਾਜ਼ੀ ਹੁਣ ਆਮ ਹੁੰਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਅਮੈਰੀਕਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਦੇ ਇੱਕ ਸਰਵੇਖਣ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, 55 ਸਾਲ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਮਰ ਦੇ 65 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਤੋਂ ਵੱਧ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਘੱਟੋ-

ਘੱਟ ਇੱਕ ਵਾਰ ਮੁਕੱਦਮਾ ਚਲਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਹਰ ਸਾਲ ਸਿਰਫ਼ ਪੰਜ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਡਾਕਟਰਾਂ 'ਤੇ ਮੁਕੱਦਮਾ ਚਲਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਓਨੀ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਕਿਸੇ ਸਮੇਂ ਮੁਕੱਦਮਾ ਚਲਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਮਰਦ ਡਾਕਟਰਾਂ 'ਤੇ ਔਰਤ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਦੁੱਗਣਾ ਮੁਕੱਦਮਾ ਚਲਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਇੱਕ ਕਾਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਮਰਦ ਡਾਕਟਰ ਡਾਕਟਰੀ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਲਈ ਮੁਕੱਦਮਾ ਚਲਾਇਆ ਜਾਣ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ। ਇਸ ਵੇਲੇ ਵੱਡੀ ਉਮਰ ਦੇ ਮਰਦ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਨੌਜਵਾਨ ਔਰਤ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਮੁਕੱਦਮਾ ਚਲਾਇਆ ਜਾਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੈ।

There are various types of insurances that businesses need to protect against liabilities. Here are some of the major insurances that you must consider for your private practice (Figure 10.1):

ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨੂੰ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੀਮੇ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਬੀਮੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 10.1):

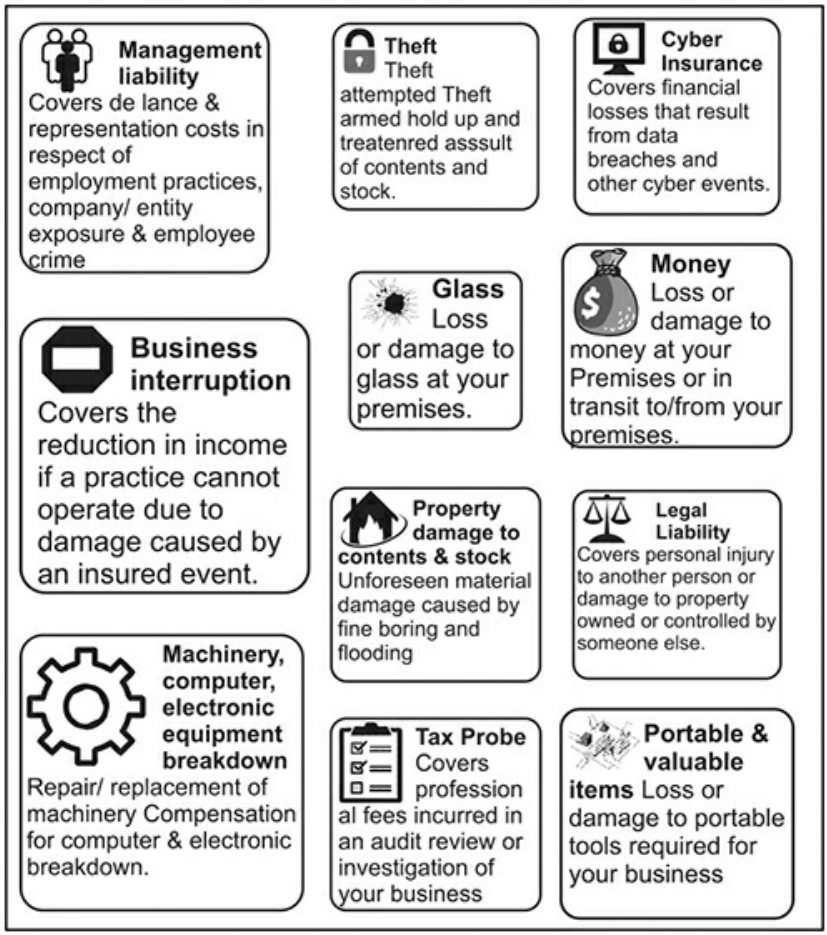

Management liability
Covers de lance & representation costs in respect of employment practices, company/ entity exposure & employee crime
Theft
Theft attempted Theft armed hold up and treatenred asssult of contents and stock.
Cyber Insurance
Covers financial losses that result from data breaches and other cyber events.
Glass
Loss or damage to glass at your premises.
Money
Loss or damage to money at your Premises or in transit to/from your premises.
Business interruption
Covers the reduction in income if a practice cannot operate due to damage caused by an insured event.
Property damage to contents & stock
Unforeseen material damage caused by fine boring and flooding
Legal Liability
Covers personal injury to another person or damage to property owned or controlled by someone else.
Machinery, computer, electronic equipment breakdown
Repair/ replacement of machinery Compensation for computer & electronic breakdown.
Tax Probe
Covers profession al fees incurred in an audit review or investigation of your business
Portable & valuable items
Loss or damage to portable tools required for your business

Figure 10.1: Insurance Requirements for Medical Practice

ਚਿੱਤਰ 10.1: ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਬੀਮਾ ਲੋੜਾਂ

Property Insurance

ਜਾਇਦਾਦ ਬੀਮਾ

You spend countless effort, time and financial

resources to open your private practice – getting the right fixtures, furniture, medical supplies, equipment and whatnot. You did everything possible to make it perfect and comfortable for your patients. However, do you have a plan to replace or fix all of that in case your practice is destroyed due to a natural disaster or some other accident?

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੋਲ੍ਹਣ ਲਈ ਅਣਗਿਣਤ ਮਿਹਨਤ, ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਸਰੋਤ ਖਰਚ ਕਰਦੇ ਹੋ - ਸਹੀ ਫਿਕਸਚਰ, ਫਰਨੀਚਰ, ਡਾਕਟਰੀ ਸਪਲਾਈ, ਉਪਕਰਣ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਸੰਪੂਰਨ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਹਰ ਸੰਭਵ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੁਦਰਤੀ ਆਫ਼ਤ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਹਾਦਸੇ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਤਬਾਹ ਹੋਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਇਸਨੂੰ ਬਦਲਣ ਜਾਂ ਠੀਕ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਈ ਯੋਜਨਾ ਹੈ?

Scary, isn't it?

ਡਰਾਉਣਾ, ਹੈ ਨਾ?

Property insurance is what you need to protect your practice and cover the cost in case of any damage due to theft, accident or natural disasters. This coverage protects both the property of your private practice (things that are crucial for your business, like computers, inventory, equipment, etc.) as well as the physical space of the practice. No matter whether you own the place or have rented it out, you cannot

neglect getting property insurance.

ਜਾਇਦਾਦ ਬੀਮਾ ਉਹ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨ ਅਤੇ ਚੋਰੀ, ਦੁਰਘਟਨਾ ਜਾਂ ਕੁਦਰਤੀ ਆਫ਼ਤਾਂ ਕਾਰਨ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨੁਕਸਾਨ ਦੀ ਸੂਰਤ ਵਿੱਚ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਕਵਰੇਜ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਜਾਇਦਾਦ (ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕੰਪਿਊਟਰ, ਵਸਤੂ ਸੂਚੀ, ਉਪਕਰਣ, ਆਦਿ) ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਭੌਤਿਕ ਜਗ੍ਹਾ ਦੋਵਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਜਗ੍ਹਾ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋ ਜਾਂ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲਈ ਹੈ, ਤੁਸੀਂ ਜਾਇਦਾਦ ਬੀਮਾ ਕਰਵਾਉਣ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ।

Auto Insurance

ਆਟੋ ਬੀਮਾ

There are many private medical practices that also provide house calls to their patients. This is especially for health care providers who have the flexibility and resources to make house calls. If you are also offering house calls and drive your own car or have a specific car solely for this purpose, you must consider getting commercial or business auto insurance. If you are using your personal car and have personal vehicle insurance, you must keep in mind that those policies might not fully cover the damage cost of vehicles that are being used for business purposes.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਨਿੱਜੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਘਰ ਕਾਲਾਂ

ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਲਈ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਘਰ ਕਾਲਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਲਚਕਤਾ ਅਤੇ ਸਰੋਤ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਘਰ ਕਾਲਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਕਾਰ ਚਲਾ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਇਸ ਉਦੇਸ਼ ਲਈ ਇੱਕ ਖਾਸ ਕਾਰ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਪਾਰਕ ਜਾਂ ਵਪਾਰਕ ਆਟੋ ਬੀਮਾ ਲੈਣ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਕਾਰ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਨਿੱਜੀ ਵਾਹਨ ਬੀਮਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਨੀਤੀਆਂ ਵਪਾਰਕ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਵਰਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਵਾਹਨਾਂ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਦੀ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਵਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ।

Therefore, you need commercial or business auto insurance coverage. This will cover the costs of property damage, body damage and other costs. As per the policy of your insurance, you would be covered for repairs or might get a replacement vehicle because of damage from theft, accidents or any other incident.

ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਪਾਰਕ ਜਾਂ ਵਪਾਰਕ ਆਟੋ ਬੀਮਾ ਕਵਰੇਜ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਹ ਜਾਇਦਾਦ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ, ਸਰੀਰ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੀ ਬੀਮੇ ਦੀ ਨੀਤੀ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁਰੰਮਤ ਲਈ ਕਵਰ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਜਾਂ ਚੋਰੀ, ਦੁਰਘਟਨਾਵਾਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਘਟਨਾ ਤੋਂ ਹੋਏ ਨੁਕਸਾਨ ਕਾਰਨ ਬਦਲਿਆ ਵਾਹਨ ਮਿਲ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Workers Compensation Insurance

ਵਰਕਰਜ਼ ਕੰਪਨਸੇਸ਼ਨ ਬੀਮਾ

Since you are opening a private medical practice, you

would not only have to perform the duties of a medical practitioner but would also be responsible to tackle all the duties that come with being an owner. Of course, you won't be able to perform all the tasks all by yourself and have to hire other medical health providers and other employees. However, there are plenty of possibilities of your hired employees and staff getting hurt on the job. It is important for you to attain workers' compensation insurance coverage.

ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੋਲ੍ਹ ਰਹੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਦੇ ਫਰਜ਼ ਨਿਭਾਉਣੇ ਪੈਣਗੇ, ਸਗੋਂ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਲ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਫਰਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਵੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋਵੋਗੇ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਕੰਮ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕੋਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਮੈਡੀਕਲ ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਰੱਖੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਕੰਮ 'ਤੇ ਸੱਟ ਲੱਗਣ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਹਨ। ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਵਰਕਰਜ਼ ਕੰਪਨਸੇਸ਼ਨ ਬੀਮਾ ਕਵਰੇਜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

This insurance will cover the medical expenses and/or replace the lost wage of the employees who suffer injuries during work, no matter whose fault it was. Keep in mind that even if all or most of the employees at your private practice are responsible for low-impact or low-risk jobs, there are still plenty of possibilities of injuries or medical conditions that

can lead to legal claims that would prove to be expensive.

ਇਹ ਬੀਮਾ ਡਾਕਟਰੀ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਕੰਮ ਦੌਰਾਨ ਸੱਟਾਂ ਲੱਗਣ ਵਾਲੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਗੁਆਚੇ ਹੋਏ ਤਨਖਾਹ ਨੂੰ ਬਦਲੇਗਾ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਕਿਸੇ ਦੀ ਵੀ ਗਲਤੀ ਹੋਵੇ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਸਾਰੇ ਜਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਘੱਟ ਪ੍ਰਭਾਵ ਵਾਲੇ ਜਾਂ ਘੱਟ ਜੋਖਮ ਵਾਲੇ ਕੰਮਾਂ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹਨ, ਫਿਰ ਵੀ ਸੱਟਾਂ ਜਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਕਾਨੂੰਨੀ ਦਾਅਵਿਆਂ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਮਹਿੰਗੇ ਸਾਬਤ ਹੋਣਗੇ।

This is something that you can’t possibly overlook which is the reason workers’ compensation insurance is another important coverage you need to consider.

ਇਹ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਵਰਕਰਜ਼ ਕੰਪਨਸੇਸ਼ਨ ਬੀਮਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਵਰੇਜ ਹੈ ਜਿਸ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Business Interruption Insurance

ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬੀਮਾ

This is dependent on the location of your private practice. You might be located in a place that has more likelihood of experiencing natural disasters like tornadoes, hurricanes or earthquakes. In case of such a catastrophic or disastrous event, the operations of your private practice are bound to be interrupted.

Naturally, you would want to get the operations up and running as soon as possible. For this, you would need business interruption insurance.

ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸਥਾਨ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਸਥਿਤ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿੱਥੇ ਕੁਦਰਤੀ ਆਫ਼ਤਾਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬਵੰਡਰ, ਤੂਫਾਨ ਜਾਂ ਭੂਚਾਲ ਆਉਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਅਜਿਹੀ ਭਿਆਨਕ ਜਾਂ ਵਿਨਾਸ਼ਕਾਰੀ ਘਟਨਾ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਕਾਰਜਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਘਨ ਪੈਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ। ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਤੋਂ ਜਲਦੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੋਗੇ। ਇਸਦੇ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬੀਮੇ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

This insurance is not the same as property insurance as this insurance covers the loss of income because of the business being closed due to a disaster or due to structural rebuilding after a disaster. However, there are many insurance providers who merge both property insurance and business interruption insurance to create a package. It is best to discuss the coverage you require with your insurance provider to get the right one for your private practice.

ਇਹ ਬੀਮਾ ਜਾਇਦਾਦ ਬੀਮੇ ਵਰਗਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਬੀਮਾ ਕਿਸੇ ਆਫ਼ਤ ਕਾਰਨ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਬੰਦ ਹੋਣ ਜਾਂ ਆਫ਼ਤ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਢਾਂਚਾਗਤ ਪੁਨਰ ਨਿਰਮਾਣ ਕਾਰਨ ਆਮਦਨ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਪੈਕੇਜ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਜਾਇਦਾਦ ਬੀਮਾ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬੀਮਾ ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ

ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸਹੀ ਕਵਰੇਜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਨਾਲ ਲੋੜੀਂਦੀ ਕਵਰੇਜ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

Life Insurance

ਜੀਵਨ ਬੀਮਾ

This might not appear related directly to your private practice but it is still a crucial insurance coverage you must consider getting. In case you pass away, how will your loved ones tackle their finances, especially if they are completely dependent on you?

ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨਾਲ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਨਹੀਂ ਜਾਪਦਾ ਪਰ ਇਹ ਫਿਰ ਵੀ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਬੀਮਾ ਕਵਰੇਜ ਹੈ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਗੁਜ਼ਰ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ ਆਪਣੇ ਵਿੱਤ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਾਲਣਗੇ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇ ਉਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਹਨ?

Life insurance provides a certain amount to your beneficiaries in case of your passing away which can help your dependents financially. This insurance is especially beneficial for your peace of mind, for the stable future of your family and even for your business partner. It can help in unburdening your loved ones from suffering financial losses or constraints after you are gone.

ਜੀਵਨ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਦੇਹਾਂਤ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਲਾਭਪਾਤਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ

ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਰਕਮ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਰਭਰਾਂ ਦੀ ਵਿੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਬੀਮਾ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਨ ਦੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਸਥਿਰ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਾਥੀ ਲਈ ਵੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਤੁਹਾਡੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵਿੱਤੀ ਨੁਕਸਾਨ ਜਾਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਤੋਂ ਮੁਕਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Practice Overhead Insurance

ਓਵਰਹੈੱਡ ਬੀਮਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ

In a situation in which you can no longer practice medicine because of an illness or injury, you are most likely to opt for individual disability insurance. This offers you financial protection but if you aren't able to practice medicine, how will your patients be treated and how can your clinic continue being operational?

ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਬਿਮਾਰੀ ਜਾਂ ਸੱਟ ਕਾਰਨ ਹੁਣ ਡਾਕਟਰੀ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਅਪੰਗਤਾ ਬੀਮਾ ਚੁਣਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿੱਤੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਡਾਕਟਰੀ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਿਵੇਂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਕਲੀਨਿਕ ਕਿਵੇਂ ਚਾਲੂ ਰਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ?

This is when practice overhead insurance comes in. This coverage can cover some of your practice's expenses like taxes, salaries, rent, utility bills and other costs. This will ensure that your business keeps

running and your income doesn't suffer while you recover from the injury or illness.

ਇਹ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਓਵਰਹੈੱਡ ਬੀਮਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਕਵਰੇਜ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਕੁਝ ਖਰਚਿਆਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਟੈਕਸ, ਤਨਖਾਹਾਂ, ਕਿਰਾਇਆ, ਉਪਯੋਗਤਾ ਬਿੱਲਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚੱਲਦਾ ਰਹੇ ਅਤੇ ਸੱਟ ਜਾਂ ਬਿਮਾਰੀ ਤੋਂ ਠੀਕ ਹੋਣ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੀ ਆਮਦਨੀ 'ਤੇ ਕੋਈ ਅਸਰ ਨਾ ਪਵੇ।

With the right insurance plans, you would be able to protect your private practice from experiencing any financial losses due to natural disasters or lawsuits. Ensure that you attain all the necessary details, figure out the kind of coverage you need before you make the decision.

ਸਹੀ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਕੁਦਰਤੀ ਆਫ਼ਤਾਂ ਜਾਂ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਕਾਰਨ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿੱਤੀ ਨੁਕਸਾਨ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਵੇਰਵੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਲਏ ਹਨ, ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਕਵਰੇਜ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Even before you even open your doors to patients, you are exposed to various liabilities against which you need protection.

➢ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੋਲ੍ਹਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿਰੁੱਧ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ Just one mistake or a single lawsuit can completely destroy your new medical practice before you even begin getting it off the ground.

➢ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਗਲਤੀ ਜਾਂ ਇੱਕ ਮੁਕੱਦਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਵੇਂ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਬਾਹ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ Professional liability insurance protects your private practice in case of a lawsuit filed by a patient claiming negligence.

➢ ਕਿਸੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮੁਕੱਦਮੇ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਦੇਣਦਾਰੀ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ Property insurance is what you need to protect your practice and cover the cost in case of any damages due to theft, accident or natural disasters.

➢ ਜਾਇਦਾਦ ਬੀਮਾ ਉਹ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨ ਅਤੇ ਚੋਰੀ, ਦੁਰਘਟਨਾ ਜਾਂ ਕੁਦਰਤੀ ਆਫ਼ਤਾਂ ਕਾਰਨ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨੁਕਸਾਨ ਦੀ ਸੂਰਤ ਵਿੱਚ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ Commercial or business auto insurance coverage covers the costs of property damage, body damage and other costs in case of accidents while you are

making house calls.

➢ ਵਪਾਰਕ ਜਾਂ ਵਪਾਰਕ ਆਟੋ ਬੀਮਾ ਕਵਰੇਜ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਕਾਲ ਕਰਨ ਵੇਲੇ ਦੁਰਘਟਨਾਵਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਜਾਇਦਾਦ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ, ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ Workers' compensation insurance covers the cost of any injuries sustained by your employees and staff during the job.

➢ ਵਰਕਰਜ਼ ਕੰਪਨਸੇਸ਼ਨ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਦੌਰਾਨ ਲੱਗੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੱਟ ਦੀ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ In case of a catastrophic or disastrous event, the operations of your private practice are bound to be interrupted. Naturally, you would want to get the operations up and running as soon as possible. For this, you would need business interruption insurance.

➢ ਕਿਸੇ ਭਿਆਨਕ ਜਾਂ ਭਿਆਨਕ ਘਟਨਾ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਕੰਮਕਾਜ ਵਿੱਚ ਵਿਘਨ ਪੈਣਾ ਤੈਅ ਹੈ। ਕੁਦਰਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਜਲਦੀ ਤੋਂ ਜਲਦੀ ਕੰਮਕਾਜ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੋਗੇ। ਇਸਦੇ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬੀਮੇ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

➢ Life insurance provides a certain amount of money to your beneficiaries in case of your passing away which can help your dependents financially.

➢ ਜੀਵਨ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਦੇਹਾਂਤ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਲਾਭਪਾਤਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਰਕਮ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਰਭਰਾਂ ਦੀ ਵਿੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ

ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ Practice overhead insurance covers some of your practice's expenses like taxes, salaries, rent, utility bills and other costs when you are unable to practice medicine temporarily in case of an injury or illness.

➢ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਓਵਰਹੈੱਡ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਕੁਝ ਖਰਚਿਆਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਟੈਕਸ, ਤਨਖਾਹਾਂ, ਕਿਰਾਇਆ, ਉਪਯੋਗਤਾ ਬਿੱਲਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸੱਟ ਜਾਂ ਬਿਮਾਰੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਅਸਥਾਈ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦਵਾਈ ਦੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਹੁੰਦੇ ਹੋ।

Chapter 11

ਅਧਿਆਇ 11

How to Select the Perfect Location for Medical Practice?

ਮੈਡੀਕਲ ਲਈ ਸੰਪੂਰਨ ਜਗ੍ਹਾ ਕਿਵੇਂ ਚੁਣੀਏ ਅਭਿਆਸ?

"Create a definite plan for carrying out your desire and begin at once,

"ਆਪਣੀ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ ਅਤੇ ਤੁਰੰਤ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ,

whether you are ready or not, to put this plan into action."

ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਅਮਲ ਵਿੱਚ ਲਿਆਉਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

– Napoleon Hill

– ਨੈਪੋਲੀਅਨ ਹਿੱਲ

Selecting the Location for the Practice

ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸਥਾਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ

The location of your private practice is another integral decision you would have to make like the business owner. The right location of your practice can help in growing and prospering the business as it can cater to the right target audience. There are plenty of factors involved in deciding the right location to establish your private practice.

ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਫੈਸਲਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਵਾਂਗ ਲੈਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਸਹੀ ਸਥਿਤੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸਹੀ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਸਥਾਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰਕ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

Here is how you can select the right location:

ਇੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਸਥਾਨ ਕਿਵੇਂ ਚੁਣ ਸਕਦੇ ਹੋ:

Determine the Must-Haves

ਜ਼ਰੂਰੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਓ

It is important that you create a list of must-have things that you want from the location of your practice. These may include:

ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਸਥਾਨ ਤੋਂ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾਓ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ:

• Time of commute – Being a medical care provider, you must be well

• ਆਉਣ-ਜਾਣ ਦਾ ਸਮਾਂ - ਇੱਕ ਡਾਕਟਰੀ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੰਦਰੁਸਤ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ

aware of the importance of time. Therefore, living far away from your clinic is not a wise choice. You need to ensure that there is a minimum commute time from your home to your clinic. This will enable you to reach your clinic quickly and spend more time with your patients.

ਸਮੇਂ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋਵੋ। ਇਸ ਲਈ, ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰਹਿਣਾ ਇੱਕ ਸਿਆਣਪ ਭਰਿਆ ਵਿਕਲਪ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਤੱਕ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਆਉਣ-ਜਾਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਤੱਕ ਜਲਦੀ ਪਹੁੰਚਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ।

• Locale – Your private practice must be at a location where your target

• ਸਥਾਨ - ਤੁਹਾਡਾ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਉਸ ਸਥਾਨ 'ਤੇ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਤੁਹਾਡਾ ਨਿਸ਼ਾਨਾ

patients can easily access it. Establishing your practice in a place far away or at an inconvenient place would mean fewer patients would consider coming for your services.

ਮਰੀਜ਼ ਇਸ ਤੱਕ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਿਸੇ ਜਗ੍ਹਾ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਅਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਘੱਟ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਈ ਆਉਣ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਗੇ।

• Visibility – Make sure that you select a place from which your private

• ਦਿੱਖ - ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਜਗ੍ਹਾ ਚੁਣਦੇ ਹੋ ਜਿੱਥੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ

practice is easily visible.

ਅਭਿਆਸ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

• Budget – Indeed you would have to consider your budget before you

• ਬਜਟ - ਦਰਅਸਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਜਟ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਪਹਿਲਾਂ

select the location. Determine how much you can

afford and then start looking for places that come within your price range.

ਸਥਾਨ ਚੁਣੋ। ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਖਰਚਾ ਚੁੱਕ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਹਨਾਂ ਥਾਵਾਂ ਦੀ ਭਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਕੀਮਤ ਸੀਮਾ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ।

There could be several more things you might want from your perfect location; pen everything down and then start looking for the right place for your private practice.

ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਪੂਰਨ ਸਥਾਨ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਕਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ; ਸਭ ਕੁਝ ਲਿਖ ਲਓ ਅਤੇ ਫਿਰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸਹੀ ਜਗ੍ਹਾ ਦੀ ਭਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ।

Demographics

ਜਨਸੰਖਿਆ

You need to determine your target patients and their attributes. This can be done by focusing on their demographics. It will help ensure that you are establishing your private institution in a locality which has no shortage of your target patients. Here are a few things you need to factor in:

ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜਨਸੰਖਿਆ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦ੍ਰਤ ਕਰਕੇ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ

ਨਿੱਜੀ ਸੰਸਥਾਨ ਨੂੰ ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਇਲਾਕੇ ਵਿੱਚ ਸਥਾਪਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਿੱਥੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਕੋਈ ਕਮੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਗੱਲਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ:

• **Age –** Based on your initial research, you probably already have

• ਉਮਰ - ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਖੋਜ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ

determined the right age group of your target patients. Now you need to ensure that you are situated in a place where the right age group can reach you. For instance, if you are a pediatrician, the best place to open up your private practice would be near a residential area that is mostly occupied by families. Make sure to examine the population of the location you are considering; whether it is an area that attracts your target patients and if the target patient population is likely to grow or not.

ਆਪਣੇ ਟਾਰਗੇਟ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਸਹੀ ਉਮਰ ਸਮੂਹ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਇਆ। ਹੁਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਸਥਿਤ ਹੋ ਜਿੱਥੇ ਸਹੀ ਉਮਰ ਸਮੂਹ ਤੁਹਾਡੇ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਕਰ ਸਕੇ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬਾਲ ਰੋਗ ਵਿਗਿਆਨੀ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੋਲ੍ਹਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਜਗ੍ਹਾ ਇੱਕ ਰਿਹਾਇਸ਼ੀ ਖੇਤਰ ਦੇ ਨੇੜੇ ਹੋਵੇਗੀ ਜਿੱਥੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਦਾ ਕਬਜ਼ਾ ਹੈ। ਉਸ ਸਥਾਨ ਦੀ ਆਬਾਦੀ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਜਿਸ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ; ਕੀ ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਖੇਤਰ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਟਾਰਗੇਟ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ

ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਟਾਰਗੇਟ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਆਬਾਦੀ ਵਧਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

• **Income –** This is another indicator that can help you select the right

• ਆਮਦਨ - ਇਹ ਇੱਕ ਹੋਰ ਸੂਚਕ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ

location. With the range of average income of your target patients in mind, you can identify the right location to open your private practice so that people residing nearby can afford your services and treatments.

ਸਥਾਨ। ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਔਸਤ ਆਮਦਨ ਦੀ ਸੀਮਾ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੋਲ੍ਹਣ ਲਈ ਸਹੀ ਸਥਾਨ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਨੇੜੇ ਰਹਿਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਦਾ ਖਰਚਾ ਚੁੱਕ ਸਕਣ।

Building

ਇਮਾਰਤ

The design, condition and exterior of the building also play a vital role when deciding the right place for your practice. Here are some main factors you must consider:

ਇਮਾਰਤ ਦਾ ਡਿਜ਼ਾਈਨ, ਹਾਲਤ ਅਤੇ ਬਾਹਰੀ ਹਿੱਸਾ ਵੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸਹੀ ਜਗ੍ਹਾ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦੇ

ਹਨ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਕਾਰਕ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ:

• **Exterior –** The exterior is the first thing your patients are going to notice

• ਬਾਹਰੀ - ਬਾਹਰੀ ਹਿੱਸਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇਖਣਗੇ।

and will form the first impression of your private practice. That is why you need to ensure that the exterior of the building is not shabby looking as this might not give a good impression. Ensure that it is clean, has good aesthetics and is strong.

ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਬਣਾਏਗਾ। ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਇਮਾਰਤ ਦਾ ਬਾਹਰੀ ਹਿੱਸਾ ਖਰਾਬ ਨਾ ਹੋਵੇ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦਾ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਹ ਸਾਫ਼ ਹੋਵੇ, ਵਧੀਆ ਸੁਹਜ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੋਵੇ।

• **Parking –** This is vital for the ease of your patients. You are not going to

• ਪਾਰਕਿੰਗ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਹੂਲਤ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ

receive more patients if they have a hard time finding a parking space. Instead of wasting their time looking for a suitable parking space, they would rather go to another health provider. Therefore, you must ensure that there is sufficient parking space in the building for your patients.

ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰਕਿੰਗ ਲਈ ਜਗ੍ਹਾ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਵਧੇਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਢੁਕਵੀਂ ਪਾਰਕਿੰਗ ਜਗ੍ਹਾ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਹ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਕੋਲ ਜਾਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਨਗੇ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਇਮਾਰਤ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਪਾਰਕਿੰਗ ਜਗ੍ਹਾ ਹੋਵੇ।

• **Elevator –** If you are not based on the ground floor, then an elevator to

• ਲਿਫਟ - ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਮੀਨੀ ਮੰਜ਼ਿਲ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਲਿਫਟ

your floor is a must. Don’t expect your patients to climb a flight of stairs to avail your services. Ensure that the building has a working elevator so that your patients can easily enter your practice.

ਤੁਹਾਡੀ ਮੰਜ਼ਿਲ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪੌੜੀਆਂ ਚੜ੍ਹਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਮਾਰਤ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਲਿਫਟ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੋ ਸਕਣ।

Interior

ਅੰਦਰੂਨੀ

Aside from the exterior of your building, the interior of your private practice would also be a significant factor in forming a good impression. Here are a few main factors that you must consider:

ਤੁਹਾਡੀ ਇਮਾਰਤ ਦੇ ਬਾਹਰੀ ਹਿੱਸੇ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ

ਅੰਦਰੂਨੀ ਹਿੱਸਾ ਵੀ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰਕ ਹੋਵੇਗਾ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਕਾਰਕ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ:

• **Aesthetics –** The minute a patient enters your practice, he/she starts

• ਸੁਹਜ - ਜਿਸ ਮਿੰਟ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦਾ ਹੈ

forming a specific image of you and your services. This is why it is important to have a good interior that provides a pleasant experience for the patients. Provide sufficient and comfortable seating arrangement in the waiting area; ensure there is enough ventilation to make it comfortable for everyone; place newspapers, magazines and a television set in the waiting room for your patient’s entertainment while they wait for their turn. You can also decorate the place with informative pictures and charts.

ਤੁਹਾਡੀ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਖਾਸ ਤਸਵੀਰ ਬਣਾਉਣਾ। ਇਸ ਲਈ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਸੁਹਾਵਣਾ ਅਨੁਭਵ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਅੰਦਰੂਨੀ ਹੋਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਉਡੀਕ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬੈਠਣ ਦੀ ਵਿਵਸਥਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੋ; ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਹਰ ਕਿਸੇ ਲਈ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਹਵਾਦਾਰੀ ਹੋਵੇ; ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਮਨੋਰੰਜਨ ਲਈ ਉਡੀਕ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਅਖਬਾਰਾਂ, ਰਸਾਲਿਆਂ ਅਤੇ

ਇੱਕ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਸੈੱਟ ਰੱਖੋ ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਪਣੀ ਵਾਰੀ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਭਰਪੂਰ ਤਸਵੀਰਾਂ ਅਤੇ ਚਾਰਟਾਂ ਨਾਲ ਜਗ੍ਹਾ ਨੂੰ ਵੀ ਸਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

• **Washrooms –** Your private practice must have enough washrooms which

• ਵਾਸ਼ਰੂਮ - ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਵਾਸ਼ਰੂਮ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜੋ

must be clean at all times for both the patients and the staff.

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਸਟਾਫ਼ ਦੋਵਾਂ ਲਈ ਹਰ ਸਮੇਂ ਸਾਫ਼ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

• **Size of the office –** The size you have in mind for your clinic, try finding

• ਦਫ਼ਤਰ ਦਾ ਆਕਾਰ – ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜਾ ਆਕਾਰ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਲੱਭਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ

a place which is at least 20% bigger than it. This is because it will offer you extra space to accommodate the growing needs of the practice. Once you start receiving more and more patients, you will have to add more seating areas for more examination rooms. This is why extra space would be beneficial.

ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਜਗ੍ਹਾ ਜੋ ਇਸ ਤੋਂ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 20% ਵੱਡੀ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀਆਂ ਵਧਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਵਾਧੂ ਜਗ੍ਹਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੋਂ

ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਰੀਜ਼ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਜਾਂਚ ਕਮਰਿਆਂ ਲਈ ਹੋਰ ਬੈਠਣ ਵਾਲੇ ਖੇਤਰ ਜੋੜਨੇ ਪੈਣਗੇ। ਇਸ ਲਈ ਵਾਧੂ ਜਗ੍ਹਾ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਵੇਗੀ।

Deciding to Rent or Buy

ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈਣ ਜਾਂ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ

This is one thing you might have a hard time deciding whether to buy the space for your private practice or rent it out. This decision can be rather hard but can become easy if you focus on your needs and requirements. Here are some of the factors you should consider to make the right decision:

ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਜਗ੍ਹਾ ਖਰੀਦਣੀ ਹੈ ਜਾਂ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਦੇਣੀ ਹੈ। ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਾਫ਼ੀ ਔਖਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇਹ ਆਸਾਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਕਾਰਕਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ:

Money Factor

ਪੈਸੇ ਦਾ ਕਾਰਕ

When you are starting out with your practice, it is highly possible that you have a limited amount of funds. This means it could get hard for you to buy the place unless you have been keeping a separate

fund account for it. When you are renting a place, you don't have to pay a large amount upfront as opposed to the amount you have to pay up when you purchase the place. You need to keep in mind the costs associated with buying the place including loan fees, inspection fees, appraisal fees, property insurance and more. All of this is supposed to be paid upfront. On the other hand, when renting out the place, you have to pay the month's rent and the security deposit upfront.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸੀਮਤ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਫੰਡ ਹੋਣ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਜਗ੍ਹਾ ਖਰੀਦਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਫੰਡ ਖਾਤਾ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਜਗ੍ਹਾ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਗ੍ਹਾ ਖਰੀਦਣ ਵੇਲੇ ਜਿੰਨੀ ਰਕਮ ਅਦਾ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ, ਉਸ ਦੇ ਉਲਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਰਕਮ ਅਦਾ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਗ੍ਹਾ ਖਰੀਦਣ ਨਾਲ ਜੁੜੀਆਂ ਲਾਗਤਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਲੋਨ ਫੀਸ, ਨਿਰੀਖਣ ਫੀਸ, ਮੁਲਾਂਕਣ ਫੀਸ, ਜਾਇਦਾਦ ਬੀਮਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਇਹ ਸਭ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਅਦਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਜਗ੍ਹਾ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਦਿੰਦੇ ਸਮੇਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੀਨੇ ਦਾ ਕਿਰਾਇਆ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ ਜਮ੍ਹਾਂ ਰਕਮ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਅਦਾ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ।

Variable and Fixed Costs

ਪਰਿਵਰਤਨਸ਼ੀਲ ਅਤੇ ਸਥਿਰ ਲਾਗਤਾਂ

When you purchase the office space, you know the

total amount of cost you would have to pay each year beforehand. This is especially beneficial if you have taken out a fixed-rate loan. But you need to keep in mind the refinance costs which depend on the term of your loan. In the case of renting out, the amount might change if the owner decides to increase the rent or when the term of the lease expires. There are various leases that include a clause that allows for an annual increase in rent. It is essential to keep in mind all these factors.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਦਫ਼ਤਰ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਖਰੀਦਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰ ਸਾਲ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਕੁੱਲ ਲਾਗਤ ਦੀ ਰਕਮ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਪਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ-ਦਰ ਕਰਜ਼ਾ ਲਿਆ ਹੈ। ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁੜ-ਵਿੱਤੀ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਜ਼ੇ ਦੀ ਮਿਆਦ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਦੇਣ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਮਾਲਕ ਕਿਰਾਏ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਲੀਜ਼ ਦੀ ਮਿਆਦ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਰਕਮ ਬਦਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲੀਜ਼ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਧਾਰਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਜੋ ਕਿਰਾਏ ਵਿੱਚ ਸਾਲਾਨਾ ਵਾਧੇ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਕਾਰਕਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

The Factor of Growth

ਵਿਕਾਸ ਦਾ ਕਾਰਕ

Finding a space that is the perfect size for your private practice might seem like a dream come true

right now, but in the coming years, your practice will hopefully grow and then that perfect size might not seem so perfect. It is not easy to keep on changing your place every few years due to size constraints. This is the reason why you need to be practical about determining whether you should rent a place or buy it. When you rent out a place, it would be easier for you to switch to a newer place or even buy one once your practice starts growing and you have a better idea of where your practice is going.

ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਢੁਕਵੀਂ ਜਗ੍ਹਾ ਲੱਭਣਾ ਇਸ ਵੇਲੇ ਇੱਕ ਸੁਪਨੇ ਵਾਂਗ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਧੇਗੀ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਹ ਸੰਪੂਰਨ ਆਕਾਰ ਇੰਨਾ ਸੰਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਜਾਪ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਆਕਾਰ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹਰ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੀ ਜਗ੍ਹਾ ਬਦਲਦੇ ਰਹਿਣਾ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਵਿਹਾਰਕ ਹੋਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਗ੍ਹਾ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਖਰੀਦਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਜਗ੍ਹਾ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਜਾਣਾ ਜਾਂ ਖਰੀਦਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਧਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਬਿਹਤਰ ਵਿਚਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿੱਥੇ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ।

If you buy the place now, it would be harder to sell it and then buy another bigger place just in a few years. However, if you are planning to buy a building

or space that is double or triple the size you now require, you can lease out the extra space for now and later expand as your business grows.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਜਗ੍ਹਾ ਖਰੀਦਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਵੇਚਣਾ ਅਤੇ ਫਿਰ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਹੋਰ ਵੱਡੀ ਜਗ੍ਹਾ ਖਰੀਦਣਾ ਔਖਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਇਮਾਰਤ ਜਾਂ ਜਗ੍ਹਾ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੁਣ ਲੋੜੀਂਦੇ ਆਕਾਰ ਤੋਂ ਦੁੱਗਣੀ ਜਾਂ ਤਿੰਨ ਗੁਣਾ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣ ਲਈ ਵਾਧੂ ਜਗ੍ਹਾ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਵਧਣ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਫੈਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ The right location of your practice can help in growing and prospering the business as it can cater to the right target audience.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਸਹੀ ਸਥਾਨ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸਹੀ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ You need to ensure that there is a minimum commute time from your home to your clinic.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਤੱਕ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਆਉਣ-ਜਾਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੋਵੇ।

➢ Establishing your practice in a place far away or at an inconvenient place would mean fewer patients

would consider coming for your services.

➢ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਿਸੇ ਜਗ੍ਹਾ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਅਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਘੱਟ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਈ ਆਉਣ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣਗੇ।

➢ You need to ensure that you are situated at a place where the right age group of target patients can reach you.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਹੋ ਜਿੱਥੇ ਸਹੀ ਉਮਰ ਸਮੂਹ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਸਕਣ।

➢ Make sure to examine the population of the location you are considering; whether it is an area that attracts your target patients and if the target patient population is likely to grow or not.

➢ ਉਸ ਸਥਾਨ ਦੀ ਆਬਾਦੀ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ; ਕੀ ਇਹ ਉਹ ਖੇਤਰ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਆਬਾਦੀ ਵਧਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

➢ The exterior is the first thing your patients are going to notice and will form the first impression of your private practice. It is essential to make sure that the exterior is pleasing to the eye.

➢ ਬਾਹਰੀ ਦਿੱਖ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰ ਆਵੇਗੀ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਬਣਾਏਗੀ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ

ਬਣਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਬਾਹਰੀ ਦਿੱਖ ਅੱਖਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਸੰਨ ਕਰੇ।

➢ There must be sufficient parking space in the building for your patients as well as for your employees.

➢ ਇਮਾਰਤ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਪਾਰਕਿੰਗ ਜਗ੍ਹਾ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

➢ Provide sufficient and comfortable seating arrangements in the waiting area and ensure there is enough ventilation to make it comfortable for everyone present in your practice.

➢ ਉਡੀਕ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬੈਠਣ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦ ਹਰੇਕ ਲਈ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਹਵਾਦਾਰੀ ਹੋਵੇ।

➢ Buying or renting the space for your private practice is not an easy decision, but can become simpler if you focus on your needs and requirements.

➢ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਜਗ੍ਹਾ ਖਰੀਦਣਾ ਜਾਂ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈਣਾ ਕੋਈ ਆਸਾਨ ਫੈਸਲਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਪਰ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇਹ ਸੌਖਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Chapter 12

ਅਧਿਆਇ 12

How to Establish Realistic Goals for Your Medical

ਆਪਣੇ ਮੈਡੀਕਲ ਲਈ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਟੀਚੇ ਕਿਵੇਂ ਸਥਾਪਤ ਕਰੀਏ

Practice?

ਅਭਿਆਸ?

“The trouble with not having a goal is that you can spend your life running

"ਟੀਚਾ ਨਾ ਹੋਣ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੌੜ ਕੇ ਬਿਤਾ ਸਕਦੇ ਹੋ"

up and down the field and never score.”

ਮੈਦਾਨ ਵਿੱਚ ਉੱਪਰ-ਹੇਠਾਂ ਅਤੇ ਕਦੇ ਗੋਲ ਨਾ ਕਰੋ।"

– Bill Copeland

– ਬਿਲ ਕੋਪਲੈਂਡ

Creating Effective Annual and Quarterly Goals

ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਾਲਾਨਾ ਅਤੇ ਤਿਮਾਹੀ ਟੀਚੇ ਬਣਾਉਣਾ

Setting goals might not be an easier task as it seems. There are many businesses that set up yearly goals, leave it and are almost never able to meet those goals. The main reason behind this is that those annual goals aren’t actionable and/or might seem overwhelming, which is why no one bothers to

follow them.

ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ਾਇਦ ਇੱਕ ਸੌਖਾ ਕੰਮ ਨਾ ਹੋਵੇ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇਹ ਲੱਗਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹਨ ਜੋ ਸਾਲਾਨਾ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਲਗਭਗ ਕਦੇ ਵੀ ਉਹਨਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਇਸਦੇ ਪਿੱਛੇ ਮੁੱਖ ਕਾਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਾਲਾਨਾ ਟੀਚੇ ਕਾਰਵਾਈਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਭਾਰੀ ਲੱਗ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਕਾਰਨ ਕੋਈ ਵੀ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਖੇਚਲ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

The key to establishing the right goals and to making them achievable is to break them down into smaller goals, making them less complex and intimidating. Distribute your annual goals into half-yearly and quarterly goals to have better control over the working of your practice. Breaking down your goals drastically increases the chance of successfully achieving those goals.

ਸਹੀ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਯੋਗ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੁੰਜੀ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਣਾ ਹੈ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਅਤੇ ਡਰਾਉਣਾ ਬਣਾਉਣਾ। ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਕੰਮਕਾਜ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਨਿਯੰਤਰਣ ਰੱਖਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਾਲਾਨਾ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਛਿਮਾਹੀ ਅਤੇ ਤਿਮਾਹੀ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੋ। ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਵੰਡਣ ਨਾਲ ਉਹਨਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵੱਧ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

In order to create effective annual and quarterly goals for your private practice, utilize the following

steps:

ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਾਲਾਨਾ ਅਤੇ ਤਿਮਾਹੀ ਟੀਚੇ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ:

Step 1: Visualizing the Bigger Picture

ਕਦਮ 1: ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨਾ

Firstly, start with your annual goal. Determine where you see your private practice in a year. Figure out the initiatives you would have to take throughout the year in order to achieve that goal. This may include reaching a certain target revenue, successfully treating a certain number of patients, enhancing your reach by a specific percentage and so on.

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਸਾਲਾਨਾ ਟੀਚੇ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿੱਥੇ ਦੇਖਦੇ ਹੋ। ਉਸ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਲ ਭਰ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੀਆਂ ਪਹਿਲਕਦਮੀਆਂ ਕਰਨੀਆਂ ਪੈਣਗੀਆਂ, ਇਸਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਓ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਟੀਚਾ ਆਮਦਨ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣਾ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਗਿਣਤੀ ਦਾ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਇਲਾਜ ਕਰਨਾ, ਤੁਹਾਡੀ ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਦੁਆਰਾ ਵਧਾਉਣਾ ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Keep in mind, however, that you need to set a realistic and attainable goal otherwise the entire goal-setting strategy may actually backfire on you.

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ

ਯੋਗ ਟੀਚਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਪੂਰੀ ਟੀਚਾ-ਨਿਰਧਾਰਨ ਰਣਨੀਤੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਉਲਟਾ ਅਸਰ ਪਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Step 2: Breaking Down the Goal in Quarterly Segmentations

ਕਦਮ 2: ਤਿਮਾਹੀ ਭਾਗਾਂ ਵਿੱਚ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਤੋੜਨਾ

Next is the breakdown of your goal. Break it down into four parts which would represent each quarter of the entire year. It is important that you set deadlines for each quarter and your expectations from each quarter. Further, break those milestones down into monthly goals. This would make it even easier and realistic to achieve those goals.

ਅੱਗੇ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਦਾ ਵਿਭਾਜਨ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਚਾਰ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੋ ਜੋ ਪੂਰੇ ਸਾਲ ਦੀ ਹਰੇਕ ਤਿਮਾਹੀ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣਗੇ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰੇਕ ਤਿਮਾਹੀ ਲਈ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਤਿਮਾਹੀ ਤੋਂ ਆਪਣੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੀਲ ਪੱਥਰਾਂ ਨੂੰ ਮਾਸਿਕ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਹੋਰ ਵੀ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਬਣ ਜਾਵੇਗਾ।

Aside from this, you also need to determine who is responsible to do what. Each employee and staff member must be aware of their targets and the expectations you have from them. This is the reason why at the time of setting goals, you need to properly highlight the people involved, their goals and

responsibilities, the resources and skills required, as well as the expected time for completion of each goal.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਕੌਣ ਕੀ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੈ। ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਤੇ ਸਟਾਫ ਮੈਂਬਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਲੋਕਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ, ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਰੋਤਾਂ ਅਤੇ ਹੁਨਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਹਰੇਕ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਅਨੁਮਾਨਤ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Once you have everything figured out and clearly planned, only then you would be able to share it with your staff members and explain their parts effectively. When each member of your practice knows and understands the roles they have to play, along with the time duration, they would be motivated to achieve their targets within the time frame.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਕੁਝ ਸਮਝ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰ ਸਕੋਗੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹਿੱਸਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਾ ਸਕੋਗੇ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਹਰੇਕ ਮੈਂਬਰ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਨਿਭਾਉਣੀਆਂ ਹਨ, ਸਮੇਂ ਦੀ ਮਿਆਦ ਦੇ ਨਾਲ, ਉਹ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ

ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਣਗੇ।

Step 3: Planning Meetings, Reviews and Milestones

ਕਦਮ 3: ਮੀਟਿੰਗਾਂ, ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਮੀਲ ਪੱਥਰਾਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ

In order to ensure that all employees of your practice are playing their part properly, you must hold meetings, reviews and evaluations in order to assess their milestones and progress. This will help in making sure that everyone is heading in the right direction and there aren't any problems being faced.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੀ ਭੂਮਿਕਾ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਿਭਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੀਲ ਪੱਥਰ ਅਤੇ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਮੀਟਿੰਗਾਂ, ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਆ ਰਹੀ ਹੈ।

These meetings should be conducted every month to get regular updates on the progress. In case of any issues, you and your staff can discuss possible solutions and brainstorm ideas to get back on track. More meetings, if needed, can be held accordingly in case of any concern.

ਪ੍ਰਗਤੀ ਬਾਰੇ ਨਿਯਮਤ ਅਪਡੇਟ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇਹ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਹਰ

ਮਹੀਨੇ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਸਟਾਫ ਸੰਭਾਵੀ ਹੱਲਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਟ੍ਰੈਕ 'ਤੇ ਵਾਪਸ ਆਉਣ ਲਈ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਲੋੜ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਚਿੰਤਾ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵੀ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

Step 4: Focusing on Collaboration and Communication

ਕਦਮ 4: ਸਹਿਯੋਗ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ

In order to enhance the level of collaboration and communication, you should also hold a team meeting with each department of your private practice. This further ensures that the entire practice is heading in the same direction and further smoothens out any issues that each department might be facing. This will also help you assess the progress of the goals and ensure that you can achieve the quarterly goals you set at the start of the year.

ਸਹਿਯੋਗ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਹਰੇਕ ਵਿਭਾਗ ਨਾਲ ਇੱਕ ਟੀਮ ਮੀਟਿੰਗ ਵੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਹੋਰ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਪੂਰਾ ਅਭਿਆਸ ਉਸੇ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਵਿਭਾਗ ਨੂੰ ਦਰਪੇਸ਼ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮੁੱਦੇ ਨੂੰ ਹੋਰ ਸੁਚਾਰੂ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਲ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੇ ਤਿਮਾਹੀ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Step 5: Making Adjustments

ਕਦਮ 5: ਸਮਾਯੋਜਨ ਕਰਨਾ

It is highly possible that as you and your team move forward, you will face a number of issues, both big and small. Even though most of them can be resolved immediately, there might be a few issues that could delay the progress towards the goals that have been set. Moreover, it is also possible that as you move forward, you realize that the goals you set are too overwhelming or underwhelming. In these situations, you can make adjustments to all the goals or change your strategies to help meet those goals.

ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਅੱਗੇ ਵਧਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ, ਵੱਡੇ ਅਤੇ ਛੋਟੇ ਦੋਵੇਂ। ਭਾਵੇਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਹੱਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਕੁਝ ਮੁੱਦੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਨਿਰਧਾਰਤ ਟੀਚਿਆਂ ਵੱਲ ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਦੇਰੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਵੀ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਅੱਗੇ ਵਧਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਟੀਚੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਾਰੀ ਜਾਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਮਾਯੋਜਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹੋ।

It is also possible that some of the goals might turn out to be complex and tricky which means you can further break them down into even smaller goals.

There might be certain projects that you might have to delay or cancel due to various unavoidable reasons. There might be newer tasks and projects that you might want to take on. These changes must be adjusted accordingly to ensure all processes of your private practice keep on going smoothly.

ਇਹ ਵੀ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਕੁਝ ਟੀਚੇ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਅਤੇ ਔਖੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਛੋਟੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਕੁਝ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਈ ਅਟੱਲ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਦੇਰੀ ਜਾਂ ਰੱਦ ਕਰਨਾ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਨਵੇਂ ਕੰਮ ਅਤੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਲੈਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹਨਾਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨੂੰ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਐਡਜਸਟ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਚੱਲਦੀਆਂ ਰਹਿਣ।

Furthermore, as you make these changes, you would also have to keep your employees updated. It is essential to keep them informed about the changes being made, the reasons behind them and how their roles might change. If you don't inform your staff beforehand, it is highly possible that you experience resistance from them. Change is never easy. Therefore, let them know there might be changes happening due to unavoidable reasons so that they can prepare themselves instead of dropping the bomb

on them at the last minute.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਬਦਲਾਅ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਅੱਪਡੇਟ ਰੱਖਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਰਹੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ, ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਦੇ ਕਾਰਨਾਂ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਬਾਰੇ ਸੂਚਿਤ ਰੱਖਿਆ ਜਾਵੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸੂਚਿਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਤੋਂ ਵਿਰੋਧ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰੋ। ਬਦਲਾਅ ਕਦੇ ਵੀ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਇਸ ਲਈ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਅਟੱਲ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਬਦਲਾਅ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਆਖਰੀ ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਬੰਬ ਸੁੱਟਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰ ਸਕਣ।

Step 6: Monitoring and Reviewing

ਕਦਮ 6: ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਸਮੀਖਿਆ

Lastly, you also need to constantly monitor the progress of each department in order to make overall progress. The initial goal making strategy you make when you launch your private practice can indeed be followed in the coming years. However, as your private practice starts growing, you must make necessary changes and additions to the strategies and goals.

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮੁੱਚੀ ਤਰੱਕੀ ਕਰਨ ਲਈ ਹਰੇਕ ਵਿਭਾਗ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਨਿਰੰਤਰ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਟੀਚਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਸਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ

ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਧਣੀ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਜ਼ਰੂਰੀ ਬਦਲਾਅ ਅਤੇ ਵਾਧੇ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

At the end of each quarter, you must also hold review meetings with all employees to check their progress. In these meetings, the targets should be revised as per the progress made, newer milestones should be set and goals made by discussing it with each employee individually, along with their supervisors. This way, the employees also have their say in the workload. They can also discuss the issues they are facing and make suggestions.

ਹਰੇਕ ਤਿਮਾਹੀ ਦੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮੀਖਿਆ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵੀ ਕਰਨੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ, ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਕੀਤੀ ਗਈ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸੋਧਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਨਵੇਂ ਮੀਲ ਪੱਥਰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਕੇ ਟੀਚੇ ਬਣਾਏ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦਾ ਕੰਮ ਦੇ ਬੋਝ ਵਿੱਚ ਵੀ ਆਪਣੀ ਰਾਇ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਦਿਆਂ 'ਤੇ ਵੀ ਚਰਚਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਹ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸੁਝਾਅ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ।

This will give you a better idea about where each of your team members stands, their strengths and their weaknesses. You can further hold training sessions to

polish those skills and tackle those weaknesses. Moreover, you would be able to assign tasks more efficiently after understanding the skill set of all employees.

ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਦੇ ਹਰੇਕ ਮੈਂਬਰ ਦੀ ਸਥਿਤੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਬਾਰੇ ਬਿਹਤਰ ਵਿਚਾਰ ਦੇਵੇਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਨਿਖਾਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ ਸਿਖਲਾਈ ਸੈਸ਼ਨਾਂ ਦਾ ਆਯੋਜਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਹੁਨਰ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵਧੇਰੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਕੰਮ ਸੌਂਪਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।

Management of Quarterly Goals

ਤਿਮਾਹੀ ਟੀਚਿਆਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ

Here are a few tips that can help you in managing the quarterly goals of your private practice:

ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਤਿਮਾਹੀ ਟੀਚਿਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ:

- Ensure that all the goals and milestones you set for every quarter are
- ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਹਰ ਤਿਮਾਹੀ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਟੀਚੇ ਅਤੇ ਮੀਲ ਪੱਥਰ

specific and actionable. The actions to be taken in order to achieve those goals should also be highlighted. Other than that, it is also essential to

define the resources required, the time needed and the people involved to achieve those goals and milestones.

ਖਾਸ ਅਤੇ ਕਾਰਵਾਈਯੋਗ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਉਜਾਗਰ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਮੀਲ ਪੱਥਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਰੋਤਾਂ, ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਸ਼ਾਮਲ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

• Utilize the various tools and apps for collaboration, project management,

• ਸਹਿਯੋਗ, ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਅਤੇ ਐਪਸ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ,

scheduling and planning that are available online to keep a tab on all of those goals and other details. These online tools make the entire process of your online practice manageable and easier. It adds efficiency in all the strategies since it also enhances collaboration and communication within the organization. These resources also make it convenient to keep everyone in the loop and make sure that everyone is up-to-date about the changes or additions that have been made.

ਉਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਵੇਰਵਿਆਂ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖਣ ਲਈ ਔਨਲਾਈਨ ਉਪਲਬਧ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ। ਇਹ ਔਨਲਾਈਨ ਟੂਲ ਤੁਹਾਡੇ ਔਨਲਾਈਨ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਪ੍ਰਬੰਧਨਯੋਗ

ਅਤੇ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਜੋੜਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਹਿਯੋਗ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਰੋਤ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਲੂਪ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਵੀ ਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਕੀਤੇ ਗਏ ਬਦਲਾਵਾਂ ਜਾਂ ਜੋੜਾਂ ਬਾਰੇ ਅੱਪ-ਟੂ-ਡੇਟ ਹੈ।

• Make sure that you don’t set up yourself and your employees for failure

• ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਅਸਫਲਤਾ ਲਈ ਤਿਆਰ ਨਾ ਕਰੋ।

by establishing too many goals and targets that are unrealistic. It is easy to lose yourself in the dream of success but you must be realistic when you set goals. Realistic and attainable goals are the only way you can achieve success, otherwise, you are setting your practice for a downfall which will also discourage and decrease the motivation levels of your employees.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਟੀਚੇ ਅਤੇ ਟੀਚੇ ਸਥਾਪਤ ਕਰਕੇ ਜੋ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਹਨ। ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਸੁਪਨੇ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਗੁਆਉਣਾ ਆਸਾਨ ਹੈ ਪਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀਯੋਗ ਟੀਚੇ ਹੀ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਨਹੀਂ ਤਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪਤਨ ਲਈ ਸੈੱਟ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵੀ ਨਿਰਾਸ਼ ਅਤੇ ਘਟਾ ਦੇਵੇਗਾ।

Once you start establishing your goals for the quarter, you will notice how efficiently and faster your private practice is progressing. This is the reason it is better to break down your annual goals which become one of the best motivators for you and the entire team.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਤਿਮਾਹੀ ਲਈ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿੰਨੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧ ਰਹੀ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੇ ਸਾਲਾਨਾ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਤੋੜਨਾ ਬਿਹਤਰ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

Deciding Weekly and Daily Goals

ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਅਤੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਟੀਚਿਆਂ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ

What makes goals even easier to attain when you break them down into quarterly and monthly goals? When you break them down further into short-term weekly and daily goals, that's when you can utilize the SMART goals strategy that was discussed in the action planning previously.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਤਿਮਾਹੀ ਅਤੇ ਮਾਸਿਕ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਹੋਰ ਵੀ ਸੌਖਾ ਕਿਉਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ? ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਅਤੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ SMART ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਰਣਨੀਤੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਪਹਿਲਾਂ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਵਿੱਚ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸੀ।

Setting SMART goals are a perfect way of ensuring that you are establishing the right goals for your private practice and for the entire team. The best thing to do is to establish these goals by discussing them with the supervisors and their teammates in every department. Doing this keeps the employees in the loop which makes them feel more in control of their progress.

SMART ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਲਈ ਸਹੀ ਟੀਚੇ ਸਥਾਪਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹਨਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਹਰੇਕ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਾਥੀਆਂ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰ-ਵਟਾਂਦਰਾ ਕਰਕੇ ਸਥਾਪਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲੂਪ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਆਪਣੀ ਤਰੱਕੀ 'ਤੇ ਵਧੇਰੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ।

This will also help you in tackling any problems faced in any of the departments of your practice or faced by any of your employees. This too can be tackled by communicating more effectively with the employees. The best way to do this is by holding brainstorming sessions to come up with the right solutions. This also works as an effective team-building exercise.

ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਿਸੇ ਵੀ

ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇਸ ਨੂੰ ਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਕੇ ਹੱਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਸਹੀ ਹੱਲ ਲੱਭਣ ਲਈ ਬ੍ਰੇਨਸਟਰਮਿੰਗ ਸੈਸ਼ਨ ਆਯੋਜਿਤ ਕਰਨਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਟੀਮ-ਨਿਰਮਾਣ ਅਭਿਆਸ ਵਜੋਂ ਵੀ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Since you already have created monthly goals, it would be easier to distribute those goals further into weekly and daily goals with the help of your employees. The motivation levels of the employees will further increase since they are the ones who would be setting their goals for every week. This will encourage them to break down their own targets and work hard to get their tasks completed before the deadline.

ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਮਾਸਿਕ ਟੀਚੇ ਬਣਾ ਲਏ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਮਦਦ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਅਤੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਣਾ ਸੌਖਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਪੱਧਰ ਹੋਰ ਵਧਣਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਹੀ ਉਹ ਹਨ ਜੋ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਲਈ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਗੇ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਤੋੜਨ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਪੂਰੇ ਕਰਨ ਲਈ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੇਗਾ।

Moreover, ways of improvements can also be discussed with the employees. One-on-one meetings

of goal setting and improvements can work wonders for the overall progress of your private practice.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਸੁਧਾਰਾਂ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਟੀਚਾ ਨਿਰਧਾਰਨ ਅਤੇ ਸੁਧਾਰਾਂ ਦੀਆਂ ਇੱਕ-ਨਾਲ-ਇੱਕ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸਮੁੱਚੀ ਤਰੱਕੀ ਲਈ ਅਚੰਭੇ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

Identifying KPIs (Key Performance Indicators)

ਕੇਪੀਆਈ (ਮੁੱਖ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਸੂਚਕ) ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਾ

KPI is a measurable performance indicator that can help you in understanding the performance and progress of your private practice. KPIs work like a compass that determines whether you and your team are heading in the right direction as per your organizational goals and objectives (Figure 12.1). It showcases the existing performance of your employees, departments and overall business.

KPI ਇੱਕ ਮਾਪਣਯੋਗ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਸੂਚਕ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਗਤੀ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। KPIs ਇੱਕ ਕੰਪਾਸ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ (ਚਿੱਤਰ 12.1)। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ, ਵਿਭਾਗਾਂ ਅਤੇ ਸਮੁੱਚੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮੌਜੂਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ।

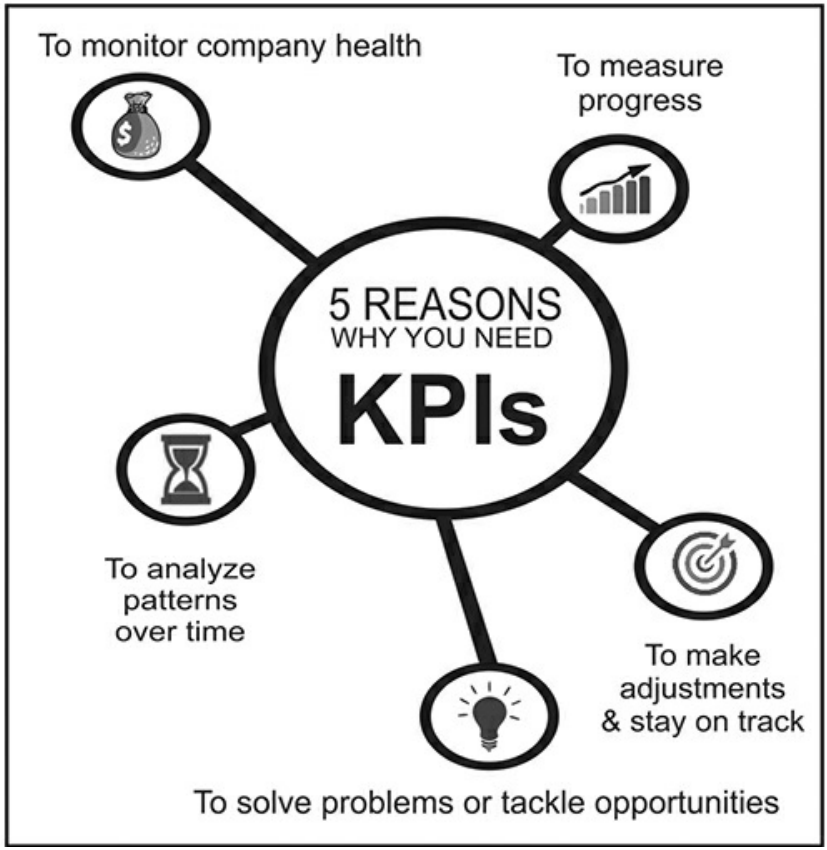


Figure 12.1. The 5 Reasons Why You Need Key Performance Indicators

ਚਿੱਤਰ 12.1. 5 ਕਾਰਨ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁੱਖ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਸੂਚਕਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਕਿਉਂ ਹੈ

In order to be truly effective, the KPIs must be:

ਸੱਚਮੁੱਚ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੋਣ ਲਈ, KPIs ਇਹ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ:

• Quantifiable and well-defined

• ਮਾਤਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ

• Clearly communicated among your employees and teams

• ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਟੀਮਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੰਚਾਰਿਤ

• Be appropriate and applicable to your business

• ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ

The problem is that there are countless KPIs to select from and if you select the wrong one, it wouldn't get the right results since you would be trying to measure something not aligning with your specified goals. These KPIs are utilized by all businesses no matter how big or small they are. These performance indicators use data in determining the progress of your business. This means, the KPIs of your private practice might not be the same as other businesses since each and every organization has its own set of goals and objectives. However, the basic idea remains the same, which is to measure the progress and features of your organization using KPIs.

ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਚੁਣਨ ਲਈ ਅਣਗਿਣਤ KPI ਹਨ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਗਲਤ ਚੁਣਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਹੀ ਨਤੀਜੇ ਨਹੀਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਮਾਪਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਟੀਚਿਆਂ ਨਾਲ ਮੇਲ ਨਹੀਂ ਖਾਂਦਾ। ਇਹਨਾਂ KPIs ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਕਿੰਨੇ ਵੀ ਵੱਡੇ ਜਾਂ ਛੋਟੇ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਣ। ਇਹ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਸੂਚਕ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ

ਡੇਟਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ KPIs ਦੂਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਾਂਗ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ ਕਿਉਂਕਿ ਹਰੇਕ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਦਾ ਸੈੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਮੂਲ ਵਿਚਾਰ ਉਹੀ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ KPIs ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮਾਪਣਾ ਹੈ।

These KPIs can help you in making informed, strategic and effective decisions. But first, you need to select the right KPI for your private practice. It is highly recommended that you properly research and understand several KPIs and identify the ones that are more related and specific to your goals before finalizing them.

ਇਹ KPIs ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੂਚਿਤ, ਰਣਨੀਤਕ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਪਰ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸਹੀ KPIs ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਈ KPIs ਦੀ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਖੋਜ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸਮਝੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਅਤੇ ਖਾਸ ਹਨ।

Points to Consider

ਵਿਚਾਰਨ ਯੋਗ ਨੁਕਤੇ

When you are selecting the KPI for your private practice, you must carefully identify the key areas of your practice that are measurable. You can utilize different metric sets for your business. By focusing on

the appropriate and related ones, you would be able to get indications of your achievements or would get timely alerts about any problem or hurdle coming your way.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ KPI ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮੁੱਖ ਖੇਤਰਾਂ ਦੀ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਪਛਾਣ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜੋ ਮਾਪਣਯੋਗ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਮੈਟ੍ਰਿਕ ਸੈੱਟਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਢੁਕਵੇਂ ਅਤੇ ਸੰਬੰਧਿਤ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਕੇ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਦੇ ਸੰਕੇਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆ ਜਾਂ ਰੁਕਾਵਟ ਬਾਰੇ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਚੇਤਾਵਨੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕੋਗੇ।

Following are the points you should take into consideration when selecting the KPIs for your private practice:

ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ KPIs ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਨੁਕਤੇ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ:

• Which medical field your practice represents

• ਤੁਹਾਡਾ ਅਭਿਆਸ ਕਿਸ ਮੈਡੀਕਲ ਖੇਤਰ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ

• The location and size of your business

• ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਸਥਾਨ ਅਤੇ ਆਕਾਰ

• Which stage of the business cycle you are in and which stage you want to

• ਤੁਸੀਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਚੱਕਰ ਦੇ ਕਿਸ ਪੜਾਅ ਵਿੱਚ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

aim for

ਲਈ ਟੀਚਾ ਰੱਖੋ

• Your long-term and short-term goals

• ਤੁਹਾਡੇ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਅਤੇ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਟੀਚੇ

• Any specific or unique factor or circumstance related to your business

• ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਕੋਈ ਖਾਸ ਜਾਂ ਵਿਲੱਖਣ ਕਾਰਕ ਜਾਂ ਹਾਲਾਤ

Factoring in all these considerations will help you in narrowing down your choice of KPIs to select from.

ਇਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੁਣਨ ਲਈ KPIs ਦੀ ਆਪਣੀ ਪਸੰਦ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

Selecting the KPIs Related Directly to the Goals

ਟੀਚਿਆਂ ਨਾਲ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਬੰਧਤ ਕੇਪੀਆਈ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ

These performance indicators are quantifiable data points or measurements that are utilized to assess the performance of your private practice related to the specified goals. For example, your KPI might be linked to your business goal of enhanced sales, enhanced ROI (Return on Investment) or enhanced patient satisfaction.

ਇਹ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਸੂਚਕ ਮਾਤਰਾਤਮਕ ਡੇਟਾ ਪੁਆਇੰਟ ਜਾਂ ਮਾਪ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਨਿਰਧਾਰਤ ਟੀਚਿਆਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡਾ KPI ਤੁਹਾਡੇ ਵਧੀ ਹੋਈ ਵਿਕਰੀ, ਵਧੀ ਹੋਈ ROI (ਨਿਵੇਸ਼ 'ਤੇ ਵਾਪਸੀ) ਜਾਂ ਵਧੀ ਹੋਈ ਮਰੀਜ਼ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਟੀਚੇ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Since KPIs are metrics, you need to ensure that they are effective in order to accurately measure the performance of your business. Ensure that the KPIs you select are:

ਕਿਉਂਕਿ KPIs ਮੈਟ੍ਰਿਕਸ ਹਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮਾਪਣ ਲਈ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹਨ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਚੁਣੇ ਗਏ KPIs ਇਹ ਹਨ:

• Relevant and related to the business goals so that it can have maximum

• ਵਪਾਰਕ ਟੀਚਿਆਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਅਤੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਤਾਂ ਜੋ ਇਸ ਵਿੱਚ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ

impact

ਪ੍ਰਭਾਵ

• Balanced so you can measure both the long-term and short-term goals

• ਸੰਤੁਲਿਤ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਅਤੇ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਮਾਪ ਸਕੋ।

• Understandable so that the entire staff of your private practice is aware of

• ਸਮਝਣ ਯੋਗ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਪੂਰੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਵੇ

it

ਇਹ

• Shared so that the entire team of your practice understands its importance

• ਸਾਂਝਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਇਸਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝ ਸਕੇ।

You might consider setting financial KPIs to have better control of the finances of your practice and ensure that you are heading towards prosperity and growth. These can be attained through the accounting system you have selected for your business so that they can be relevant. The non-financial KPIs can be stemmed from other factors like the CRM system or marketing efforts or more.

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਵਿੱਤ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਨਿਯੰਤਰਣ ਰੱਖਣ ਲਈ ਵਿੱਤੀ KPIs ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ ਵੱਲ ਵਧ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਚੁਣੇ ਗਏ ਲੇਖਾ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਰਾਹੀਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਢੁਕਵੇਂ ਹੋ ਸਕਣ। ਗੈਰ-ਵਿੱਤੀ KPIs CRM ਸਿਸਟਮ ਜਾਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨਾਂ ਜਾਂ ਹੋਰ ਵਰਗੇ ਹੋਰ ਕਾਰਕਾਂ ਤੋਂ ਪੈਦਾ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Focusing on Selected Metrics

ਚੁਣੇ ਹੋਏ ਮਾਪਦੰਡਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਨਾ

One of the major mistakes companies make is selecting a bunch of KPIs. It is important to understand that a few key KPIs are all it takes to effectively measure the performance of your business. Instead of selecting numerous metrics to measure, identify selected metrics that are crucial for your private practice. If you try tracking and assessing various KPIs, this will gradually get you off track and lose focus on the bigger picture.

ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਵੱਡੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ KPIs ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਚੁਣਨਾ। ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮਾਪਣ ਲਈ ਕੁਝ ਮੁੱਖ KPIs ਹੀ ਕਾਫ਼ੀ ਹਨ। ਮਾਪਣ ਲਈ ਕਈ ਮੈਟ੍ਰਿਕਸ ਚੁਣਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਚੁਣੇ ਹੋਏ ਮੈਟ੍ਰਿਕਸ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ KPIs ਨੂੰ ਟਰੈਕ ਕਰਨ ਅਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਟਰੈਕ ਤੋਂ ਭਟਕਾਏਗਾ ਅਤੇ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ।

Each and every business model, industry and company are different, which means you can exactly determine the right number of KPIs you might need. The amount and type of KPIs being utilized by your competitors might not be the ones that would work

for you. It is integral that you have a deeper look at your business and its goals and select a minimum of four KPIs. Ensure that the number stays within ten KPIs; the lesser, the better.

ਹਰੇਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਡਲ, ਉਦਯੋਗ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ KPIs ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦੁਆਰਾ ਵਰਤੇ ਜਾ ਰਹੇ KPIs ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਅਤੇ ਕਿਸਮ ਉਹ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨਗੀਆਂ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਟੀਚਿਆਂ 'ਤੇ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਚਾਰ KPIs ਚੁਣੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਗਿਣਤੀ ਦਸ KPIs ਦੇ ਅੰਦਰ ਰਹੇ; ਜਿੰਨਾ ਘੱਟ, ਓਨਾ ਹੀ ਵਧੀਆ।

Considering the Stage of Your Practice

ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ

The stage of your business is another vital consideration when it comes to selecting your KPIs. Whether you have recently started your private practice, are in the process of growing or are already established, different metrics might be more integral for you. This is also why you can revise the KPIs once you have reached your goals since you will be expanding the goals or setting new ones.

ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ KPIs ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਪੜਾਅ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਚਾਰ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ

ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਵਧਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਹੋ ਜਾਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸਥਾਪਿਤ ਹੋ, ਵੱਖ-ਵੱਖ ਮਾਪਦੰਡ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਅਨਿੱਖੜਵੇਂ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ KPIs ਨੂੰ ਸੋਧ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਟੀਚਿਆਂ ਦਾ ਵਿਸਤਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ ਜਾਂ ਨਵੇਂ ਸੈੱਟ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ।

While most businesses consider the typical KPIs that are selected by the industry, for instance, revenue generation, it is essential that you also select KPIs that are relevant to the objectives and goals of your company.

ਜਦੋਂ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਉਦਯੋਗ ਦੁਆਰਾ ਚੁਣੇ ਗਏ ਆਮ KPIs, ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਮਾਲੀਆ ਪੈਦਾ ਕਰਨ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ KPIs ਦੀ ਵੀ ਚੋਣ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੋਣ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ The key to establishing the right goals and the key to achieve them is to break them down into smaller goals, making them less complex and intimidating.

➢ ਸਹੀ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੁੰਜੀ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਣਾ ਹੈ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਅਤੇ ਡਰਾਉਣਾ ਬਣਾਉਣਾ।

➢ Breaking down your goals drastically increases the

chance of successfully achieving those goals.

➢ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਤੋੜਨ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਬਹੁਤ ਵੱਧ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

➢ Set a realistic and attainable goal; otherwise, the entire goal setting strategy may actually backfire.

➢ ਇੱਕ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਯੋਗ ਟੀਚਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ; ਨਹੀਂ ਤਾਂ, ਪੂਰੀ ਟੀਚਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਰਣਨੀਤੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਲਟਾ ਅਸਰ ਪਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

➢ Determine who is responsible to do what. Each employee and staff member must be aware of their targets and the expectations you have from them.

➢ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਕੌਣ ਕੀ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੈ। ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਤੇ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ When each member knows and understands the roles they have to play,

➢ ਜਦੋਂ ਹਰੇਕ ਮੈਂਬਰ ਜਾਣਦਾ ਅਤੇ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਨਿਭਾਉਣੀਆਂ ਹਨ,

along with the time duration, they would be motivated to achieve their targets within the time frame.

ਸਮੇਂ ਦੀ ਮਿਆਦ ਦੇ ਨਾਲ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ

ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ।

➢ Hold meetings, reviews and evaluations in order to assess the milestones and progress of employees and to assess the progress of their goals.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਮੀਲ ਪੱਥਰ ਅਤੇ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਮੀਟਿੰਗਾਂ, ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ।

➢ Enhance the level of collaboration and communication to help you better assess the progress of the goals and ensure that you can achieve the quarterly goals you set at the start of the year.

➢ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦਾ ਬਿਹਤਰ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹਿਯੋਗ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵਧਾਓ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਲ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੇ ਤਿਮਾਹੀ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕੋ।

➢ Make necessary adjustments to all the goals or change your strategies to help meet those goals.

➢ ਸਾਰੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸਮਾਯੋਜਨ ਕਰੋ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਬਦਲੋ।

➢ Keep your employees informed about any changes to be made in the future. It is essential to keep them informed about the reasons behind them and how their roles might change.

➢ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬਦਲਾਅ ਬਾਰੇ ਸੂਚਿਤ ਰੱਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਦੇ ਕਾਰਨਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੂਚਿਤ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

➢ Online tools must be utilized to make the entire process manageable and easier. It adds efficiency to all the strategies.

➢ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਪ੍ਰਬੰਧਨਯੋਗ ਅਤੇ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਔਨਲਾਈਨ ਸਾਧਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਸਾਰੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਜੋੜਦਾ ਹੈ।

➢ Setting SMART goals are a perfect way of ensuring that you are establishing the right weekly and daily goals for your private practice and for the entire team.

➢ ਸਮਾਰਟ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਲਈ ਸਹੀ ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਅਤੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਟੀਚੇ ਸਥਾਪਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

➢ The motivation levels of the employees will further increase when they are also involved in setting their goals every week.

➢ ਜਦੋਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਗੇ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦਾ ਪੱਧਰ ਹੋਰ ਵੀ ਵਧੇਗਾ।

➢ KPIs work like a compass that determines whether

you and your team are heading in the right direction as per your organizational goals and objectives.

➢ KPIs ਇੱਕ ਕੰਪਾਸ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਜਾ ਰਹੇ ਹੋ।

➢ These KPIs can help you in making informed, strategic and effective decisions.

➢ ਇਹ KPIs ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੂਚਿਤ, ਰਣਨੀਤਕ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

➢ Properly research and understand several KPIs and identify the ones that are more related and specific to your goals before finalizing them.

➢ ਕਈ KPIs ਦੀ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਖੋਜ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸਮਝੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਅਤੇ ਖਾਸ ਹਨ।

Chapter 13

ਅਧਿਆਇ 13

Creating Risk Management and Disaster

ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਬਣਾਉਣਾ

Recovery Plan for the Medical Practice

ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ

“We cannot stop natural disasters but we can arm ourselves with knowledge:

"ਅਸੀਂ ਕੁਦਰਤੀ ਆਫ਼ਤਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਰੋਕ ਸਕਦੇ ਪਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਗਿਆਨ ਨਾਲ ਲੈਸ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ:"

so many lives wouldn’t have to be lost if there was enough disaster

ਜੇ ਕਾਫ਼ੀ ਆਫ਼ਤ ਹੁੰਦੀ ਤਾਂ ਇੰਨੀਆਂ ਜਾਨਾਂ ਨਾ ਜਾਣੀਆਂ ਪੈਂਦੀਆਂ

preparedness.”

ਤਿਆਰੀ।"

- Petra Nemcova

- ਪੇਟਰਾ ਨੇਮਕੋਵਾ

It is essential to realize the importance of risk management and disaster recovery planning if you want to protect your private practice. No matter how much you plan and how effective your strategies are for your medical practice, problems are bound to happen. There would be problems that can easily be managed, but then there might be some issues that might prove to be beyond your control, for instance, a natural disaster or a data breach. For such

scenarios, a risk management and disaster recovery plan can help you in getting better control of the situation and reduce the negative consequences of the problem. With an effective plan in place, you would be able to get your private practice back on track in the shortest amount of time.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਕਿੰਨੀ ਵੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਕਿੰਨੀਆਂ ਵੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਣ, ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਜ਼ਰੂਰ ਵਾਪਰਨਗੀਆਂ। ਅਜਿਹੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਫਿਰ ਕੁਝ ਮੁੱਦੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਸਾਬਤ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਕੁਦਰਤੀ ਆਫ਼ਤ ਜਾਂ ਡੇਟਾ ਉਲੰਘਣਾ। ਅਜਿਹੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਲਈ, ਇੱਕ ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਥਿਤੀ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਨਿਯੰਤਰਣ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਟਰੈਕ 'ਤੇ ਲਿਆਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।

Risk Management and Disaster Recovery

ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ

You might think that storing all your patients' data in a fireproof safe situated in the basement of the private clinic might be enough for protection.

However, what if the place gets flooded? Thinking of digitalizing all the data to enhance your protection? Although it is best to maintain a digitalized patient record, there could be a data breach or a virus that can wipe away the entire data.

ਤੁਸੀਂ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਬੇਸਮੈਂਟ ਵਿੱਚ ਸਥਿਤ ਇੱਕ ਅੱਗ-ਰੋਧਕ ਸੇਫ ਵਿੱਚ ਸਟੋਰ ਕਰਨਾ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਜਗ੍ਹਾ ਪਾਣੀ ਵਿੱਚ ਡੁੱਬ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ? ਆਪਣੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸਾਰੇ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਡਿਜੀਟਲਾਈਜ਼ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸੋਚ ਰਹੇ ਹੋ? ਹਾਲਾਂਕਿ ਡਿਜੀਟਲਾਈਜ਼ਡ ਮਰੀਜ਼ ਰਿਕਾਰਡ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ, ਪਰ ਡੇਟਾ ਉਲੰਘਣਾ ਜਾਂ ਵਾਇਰਸ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸਾਰਾ ਡੇਟਾ ਮਿਟਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

These are the situations for which you need a plan to prevent such problems and to minimize their negative impact. In order to make a strong risk management and disaster recovery plan, you need to come up with the likely disaster scenarios that might occur and then come up with strategies to handle them. The best thing to do is to form a team and brainstorm for situations and ideas to ensure you create a strong plan.

ਇਹ ਉਹ ਸਥਿਤੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ

ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਭਾਵੀ ਆਫ਼ਤ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ ਨਾਲ ਆਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨਾਲ ਆਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਟੀਮ ਬਣਾਈ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਸਥਿਤੀਆਂ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਲਈ ਦਿਮਾਗ ਨਾਲ ਸੋਚ-ਵਿਚਾਰ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ।

Understandably, it is going to be rather difficult to think of ways that can destroy or damage your private practice that you are establishing or have established with persistent hard work. But this is a very crucial task you have to do in order to protect your business.

ਸਮਝਣਯੋਗ ਹੈ ਕਿ, ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਕਾਫ਼ੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਤਬਾਹ ਜਾਂ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਵਾਲੇ ਤਰੀਕੇ ਕੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਲਗਾਤਾਰ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਨਾਲ ਸਥਾਪਿਤ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਪਰ ਇਹ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਲਈ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।

In order to think of likely scenarios, focus on things that can happen which can affect and halt the operations of your private practice or certain areas of your private practice for a short duration and/or for a long duration. For instance:

ਸੰਭਾਵੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਲਈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ ਜੋ ਵਾਪਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ

ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਕੁਝ ਖੇਤਰਾਂ ਦੇ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਰੋਕ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ:

1. Isolated space in your private practice:

1. ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਅਲੱਗ ਜਗ੍ਹਾ:

• Long duration – water pipe bursts or fire destroys servers or phone

• ਲੰਮਾ ਸਮਾਂ - ਪਾਣੀ ਦੀ ਪਾਈਪ ਫਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਅੱਗ ਸਰਵਰ ਜਾਂ ਫ਼ੋਨ ਨੂੰ ਨਸ਼ਟ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।

systems

ਸਿਸਟਮ

• Short duration – flu season affects one department

• ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਲਈ - ਫਲੂ ਦਾ ਮੌਸਮ ਇੱਕ ਵਿਭਾਗ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ

2. The whole building:

2. ਪੂਰੀ ਇਮਾਰਤ:

• Long duration – hacker or virus attacks, terrorist attack, fire engulfs the

• ਲੰਮਾ ਸਮਾਂ - ਹੈਕਰ ਜਾਂ ਵਾਇਰਸ ਹਮਲੇ, ਅੱਤਵਾਦੀ ਹਮਲਾ, ਅੱਗ

building

ਇਮਾਰਤ

• Short duration – small virus attack, sewage pipe or

water pipe breaks,

• ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਲਈ - ਵਾਇਰਸ ਦਾ ਛੋਟਾ ਹਮਲਾ, ਸੀਵਰੇਜ ਪਾਈਪ ਜਾਂ ਪਾਣੀ ਦੀ ਪਾਈਪ ਟੁੱਟਣਾ,

causing an evacuation

ਨਿਕਾਸੀ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਰਿਹਾ ਹੈ

3. Specific geographical area (building block):

3. ਖਾਸ ਭੂਗੋਲਿਕ ਖੇਤਰ (ਬਿਲਡਿੰਗ ਬਲਾਕ):

• Long duration – civil unrest, protest, tornado, flood

• ਲੰਮਾ ਸਮਾਂ - ਸਿਵਲ ਅਸ਼ਾਂਤੀ, ਵਿਰੋਧ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ, ਬਵੰਡਰ, ਹੜ੍ਹ

• Short duration – police action, power loss

• ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਲਈ - ਪੁਲਿਸ ਕਾਰਵਾਈ, ਬਿਜਲੀ ਦਾ ਨੁਕਸਾਨ

4. Bigger geographical area (city or country):

4. ਵੱਡਾ ਭੂਗੋਲਿਕ ਖੇਤਰ (ਸ਼ਹਿਰ ਜਾਂ ਦੇਸ਼):

• Long duration – wildfire, earthquake, hurricane

• ਲੰਮਾ ਸਮਾਂ - ਜੰਗਲ ਦੀ ਅੱਗ, ਭੂਚਾਲ, ਤੂਫ਼ਾਨ

• Short duration – storm, power outage

• ਘੱਟ ਸਮਾਂ - ਤੂਫ਼ਾਨ, ਬਿਜਲੀ ਬੰਦ

There can be several other likely scenarios that you must plan for.

ਕਈ ਹੋਰ ਸੰਭਾਵਿਤ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣੀ

ਪਵੇਗੀ।

Data Backup Planning

ਡਾਟਾ ਬੈਕਅੱਪ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ

Whatever risk management and disaster recovery plan you come up with, should take into consideration the priorities, property and people. This means- those staff members crucial for bringing operations back online, with the right resources and equipment to perform their tasks and in ways that speed up the recovery process.

ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ ਲੈ ਕੇ ਆਉਂਦੇ ਹੋ, ਉਸ ਵਿੱਚ ਤਰਜੀਹਾਂ, ਜਾਇਦਾਦ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ- ਉਹ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰ ਜੋ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਔਨਲਾਈਨ ਲਿਆਉਣ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ, ਸਹੀ ਸਰੋਤਾਂ ਅਤੇ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਅਤੇ ਰਿਕਵਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ।

Additionally, there must be some data backups that can be accessed timely so that the data can be restored in the recovery servers. The best-recommended thing is storing data backups in numerous offsite places. However, this might turn out to be a security and logistic nightmare if there is a massive amount of data to be stored. Therefore, the

most effective and affordable solution is backing up your data online.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਕੁਝ ਡੇਟਾ ਬੈਕਅੱਪ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੱਕ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਪਹੁੰਚ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ ਤਾਂ ਜੋ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਰਿਕਵਰੀ ਸਰਵਰਾਂ ਵਿੱਚ ਰੀਸਟੋਰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਗਈ ਚੀਜ਼ ਕਈ ਆਫਸਾਈਟ ਥਾਵਾਂ 'ਤੇ ਡੇਟਾ ਬੈਕਅੱਪ ਸਟੋਰ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਡੇਟਾ ਸਟੋਰ ਕਰਨਾ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹ ਇੱਕ ਸੁਰੱਖਿਆ ਅਤੇ ਲੌਜਿਸਟਿਕ ਡਰਾਉਣਾ ਸੁਪਨਾ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਅਤੇ ਕਿਫਾਇਤੀ ਹੱਲ ਤੁਹਾਡੇ ਡੇਟਾ ਦਾ ਔਨਲਾਈਨ ਬੈਕਅੱਪ ਲੈਣਾ ਹੈ।

There are numerous software and solutions that you can utilize to organize all the data and to set up safety and security measures in order to protect it. It is best to consult a specialist to determine the best course of action you can take to maximize the protection and to efficiently plan for data backup.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸੌਫਟਵੇਅਰ ਅਤੇ ਹੱਲ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਸੰਗਠਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਾਅ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਨ ਅਤੇ ਡੇਟਾ ਬੈਕਅੱਪ ਲਈ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਣ ਵਾਲੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਾਰਵਾਈ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਮਾਹਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

Moreover, you also need to take into account the portable devices that might be carrying sensitive data. In case of theft, damage or being misplaced, it

might seriously impact your private practice. It is important that you take the right measures to set backup options so that you can quickly recover the lost data.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪੋਰਟੇਬਲ ਡਿਵਾਈਸਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਜੋ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਡੇਟਾ ਲੈ ਕੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਚੋਰੀ, ਨੁਕਸਾਨ ਜਾਂ ਗਲਤ ਥਾਂ 'ਤੇ ਜਾਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬੈਕਅੱਪ ਵਿਕਲਪਾਂ ਨੂੰ ਸੈੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਉਪਾਅ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਗੁਆਚੇ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕੋ।

Protecting Medical Records

ਮੈਡੀਕਲ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ

Medical records are even more valuable as compared to credit cards in the black market. According to reports, the medical records that include ID numbers, Aadhaar Card Numbers, addresses and names can be sold in the black market. Therefore, cyber-criminals come up with ways to gather as many medical records as they possibly can to get their hands on a large sum of money.

ਕਾਲੇ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਮੈਡੀਕਲ ਰਿਕਾਰਡ ਹੋਰ ਵੀ ਕੀਮਤੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਮੈਡੀਕਲ ਰਿਕਾਰਡ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਆਈਡੀ ਨੰਬਰ, ਆਧਾਰ ਕਾਰਡ ਨੰਬਰ, ਪਤੇ ਅਤੇ ਨਾਮ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਕਾਲੇ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਵੇਚੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਸਾਈਬਰ-ਅਪਰਾਧੀ

ਵੱਡੀ ਰਕਮ ਹਾਸਲ ਕਰਨ ਲਈ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਮੈਡੀਕਲ ਰਿਕਾਰਡ ਇਕੱਠੇ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਦੇ ਹਨ।

This means that the entire industry of health care is in a rather sensitive situation after digitalizing all the patient records. While digitalizing records makes it more efficient for all health care providers to access them instantly and to provide the right treatment in lesser time, it has also opened up newer ways for criminals to get their hands on that valuable data. Therefore, it is your responsibility to make the online records as secure as they can get.

ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਨੂੰ ਡਿਜੀਟਲਾਈਜ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਦਾ ਪੂਰਾ ਉਦਯੋਗ ਇੱਕ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹੈ। ਜਿੱਥੇ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਨੂੰ ਡਿਜੀਟਲਾਈਜ਼ ਕਰਨ ਨਾਲ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਉਹਨਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਘੱਟ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਸਹੀ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਉੱਥੇ ਹੀ ਇਸਨੇ ਅਪਰਾਧੀਆਂ ਲਈ ਉਸ ਕੀਮਤੀ ਡੇਟਾ 'ਤੇ ਹੱਥ ਪਾਉਣ ਦੇ ਨਵੇਂ ਤਰੀਕੇ ਵੀ ਖੋਲ੍ਹ ਦਿੱਤੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਔਨਲਾਈਨ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਹੋ ਸਕੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਬਣਾਓ।

Consulting an IT professional is the best way to protect your patients' medical records. Moreover, the following are some useful ways to protect sensitive data:

ਕਿਸੇ ਆਈਟੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਮੈਡੀਕਲ

ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਡੇਟਾ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਲਈ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਕੁਝ ਲਾਭਦਾਇਕ ਤਰੀਕੇ ਹਨ:

Clearly Defining Strategy for Sensitive Data Management

ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਡੇਟਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਰਣਨੀਤੀ

You need to set clear strategies when it comes to sensitive data which can be done with strong data management. A majority of the health care institutions store patients' data and other important information in different systems: mobile phones, cold servers and/or data centers to avoid loss of data. However, when a patient's data is stored in multiple places, it gets a bit hard to protect it. The data could be safe in one place but unsafe in the other place.

ਜਦੋਂ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਡੇਟਾ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਕਿ ਮਜ਼ਬੂਤ ਡੇਟਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਡੇਟਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸਟੋਰ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ: ਮੋਬਾਈਲ ਫੋਨ, ਕੋਲਡ ਸਰਵਰ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਡੇਟਾ ਸੈਂਟਰ ਡੇਟਾ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜਦੋਂ ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਦਾ ਡੇਟਾ ਕਈ ਥਾਵਾਂ 'ਤੇ ਸਟੋਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰਨਾ ਥੋੜ੍ਹਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਡੇਟਾ ਇੱਕ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਦੂਜੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

It is important that you create a strong data management strategy that consolidates the entire data in a single electronic system. This helps in simplifying the data protection and enhances efficiency.

ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਡੇਟਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਓ ਜੋ ਪੂਰੇ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਿੰਗਲ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਸਿਸਟਮ ਵਿੱਚ ਇਕੱਠਾ ਕਰੇ। ਇਹ ਡੇਟਾ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਸਰਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Restricting Access to Patient Records

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਨਾ

The best way to protect your patient records from a data breach is to restrict access to it. Limit the number of people who are authorized to access the data and that too with permission. This helps in reducing the chances of a data breach.

ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਨੂੰ ਡੇਟਾ ਉਲੰਘਣਾ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਇਸ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਨਾ। ਉਹਨਾਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਸੀਮਤ ਕਰੋ ਜੋ ਡੇਟਾ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਕਰਨ ਲਈ ਅਧਿਕਾਰਤ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਵੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਾਲ। ਇਹ ਡੇਟਾ ਉਲੰਘਣਾ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Updating and Sharing the Crisis Response Strategy

ਸੰਕਟ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਰਣਨੀਤੀ ਨੂੰ ਅੱਪਡੇਟ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨਾ

It is essential to regularly update the crisis response and disaster recovery plan. Moreover, it is also important that all the changes in procedures and policies are effectively communicated to the entire staff of your private practice so that they know what to do in case of an emergency or a crisis. This can not only protect your employees but also your patients.

ਸੰਕਟ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਪਡੇਟ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਨੀਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਬਦਲਾਅ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪੂਰੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦੱਸੇ ਜਾਣ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਜਾਣ ਸਕਣ ਕਿ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਜਾਂ ਸੰਕਟ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਵੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Implementing Various Security Tools

ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸੁਰੱਖਿਆ ਸਾਧਨਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ

It is important to implement several layers of security in order to protect the patients' records and support the policies and procedures you have implemented to safeguard the patients' data. Following are some of the tools you can utilize:

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਡੇਟਾ ਦੀ

ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਲਾਗੂ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀਆਂ ਕਈ ਪਰਤਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਸਾਧਨ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੁਸੀਂ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

• Monitoring network traffic

• ਨੈੱਟਵਰਕ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨਾ

• Setting up firewalls to protect your corporate network from being

• ਆਪਣੇ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਨੈੱਟਵਰਕ ਨੂੰ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਫਾਇਰਵਾਲ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ

attacked by hackers

ਹੈਕਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਹਮਲਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ

• Enabling data encryption for preventing access to data at rest and in

• ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਵੇਲੇ ਅਤੇ ਅੰਦਰ ਡੇਟਾ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਡੇਟਾ ਇਨਕ੍ਰਿਪਸ਼ਨ ਨੂੰ ਸਮਰੱਥ ਬਣਾਉਣਾ

motion

ਗਤੀ

• Securing messaging so videos, images and text messages can be shared

• ਸੁਨੇਹੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰਨਾ ਤਾਂ ਜੋ ਵੀਡੀਓ, ਤਸਵੀਰਾਂ ਅਤੇ ਟੈਕਸਟ ਸੁਨੇਹੇ ਸਾਂਝੇ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਣ

securely to smartphones and other devices

ਸਮਾਰਟਫ਼ੋਨਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਡਿਵਾਈਸਾਂ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਢੰਗ ਨਾਲ

• Implementing DLP (Data Loss Prevention) solutions to manage and

• ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ DLP (ਡੇਟਾ ਨੁਕਸਾਨ ਰੋਕਥਾਮ) ਹੱਲ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਅਤੇ

identify threats and secure data and ensure it doesn't get shared through the wrong or unsecured addresses and paths or through an unencrypted manner.

ਖਤਰਿਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਅਤੇ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਹ ਗਲਤ ਜਾਂ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ ਪਤਿਆਂ ਅਤੇ ਮਾਰਗਾਂ ਰਾਹੀਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਅਣ-ਇਨਕ੍ਰਿਪਟਡ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਨਾ ਹੋਵੇ।

There can be several more security tools that can be implemented in your system to make your patients' data more secure.

ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਹੋਰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਸਿਸਟਮ ਵਿੱਚ ਕਈ ਹੋਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਸਾਧਨ ਲਾਗੂ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Tips for a Disaster Recovery Plan

ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ ਲਈ ਸੁਝਾਅ

A well-planned disaster recovery and risk management plan can be created by considering numerous potential scenarios that can result in causing harm to your private practice and sensitive

data. The more scenarios you consider, the more protected your private practice would be, but this might also cost more money to implement. But, this plan is integral for the safety and security of your private practice. Think of it as an insurance plan; people are reluctant to get one but are glad they got one when disaster strikes. You must ensure that the plan also includes the proximate time it would take to bring restart the operations of your private practice. Here are some useful tips to consider when creating the disaster recovery plan:

ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਅਤੇ ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਯੋਜਨਾ ਕਈ ਸੰਭਾਵੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਕੇ ਬਣਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਅਤੇ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਜਿੰਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋਗੇ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਓਨਾ ਹੀ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੋਵੇਗਾ, ਪਰ ਇਸਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਪੈਸਾ ਵੀ ਖਰਚ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ, ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਅੰਗ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾ ਸਮਝੋ; ਲੋਕ ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਝਿਜਕਦੇ ਹਨ ਪਰ ਖੁਸ਼ ਹਨ ਕਿ ਜਦੋਂ ਆਫ਼ਤ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਮਿਲ ਗਿਆ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਮੁੜ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਲੱਗਣ ਵਾਲਾ ਸਮਾਂ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੇ। ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਸਮੇਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਲਾਭਦਾਇਕ ਸੁਝਾਅ ਇਹ ਹਨ:

Create a Separate Budget for Possible Scenarios

ਸੰਭਾਵੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਬਜਟ ਬਣਾਓ

As mentioned earlier, planning and implementing each possible scenario would cost money which means it is important to include risk management and a disaster recovery plan in your budget or better yet, create a separate budget especially for this. It is important that you consider all the scenarios that might happen to your private clinic and are relevant to your industry, your region and your area. For instance, your city might be prone to earthquakes while another city might be more likely to be affected by hurricanes.

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਹਰੇਕ ਸੰਭਾਵੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਪੈਸਾ ਖਰਚ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਬਜਟ ਵਿੱਚ ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵਧੀਆ, ਇਸ ਲਈ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਬਜਟ ਬਣਾਓ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਨਾਲ ਵਾਪਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦਯੋਗ, ਤੁਹਾਡੇ ਖੇਤਰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਖੇਤਰ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡਾ ਸ਼ਹਿਰ ਭੂਚਾਲਾਂ ਦਾ ਸ਼ਿਕਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੋਈ ਹੋਰ ਸ਼ਹਿਰ ਤੂਫਾਨਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਣ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।

This means you have to be specific to your area when it comes to natural disasters and also consider

potential threats to your industry. It is also wise to include a plan of purchasing resources that would be required to communicate with the entire staff after and even during the time of disaster. This might include walkie-talkies, cell phones or some directions to listen to a specific local radio to know about further instructions.

ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੁਦਰਤੀ ਆਫ਼ਤਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਪ੍ਰਤੀ ਖਾਸ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਉਦਯੋਗ ਲਈ ਸੰਭਾਵੀ ਖਤਰਿਆਂ 'ਤੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਸਮਝਦਾਰੀ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਸਰੋਤ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਜੋ ਆਫ਼ਤ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਦੇ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਵੀ ਪੂਰੇ ਸਟਾਫ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਵਾਕੀ-ਟਾਕੀ, ਸੈੱਲ ਫੋਨ ਜਾਂ ਹੋਰ ਹਦਾਇਤਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਨ ਲਈ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸਥਾਨਕ ਰੇਡੀਓ ਸੁਣਨ ਲਈ ਕੁਝ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Put Your Plan to the Test

ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਪਰਖੋ

When you have created your plan, it is recommended that you put it to the test. There is no point in creating risk management and a disaster recovery plan if it fails at the time of crises. Therefore, to ensure its effectiveness, you must put it on a test run. This doesn’t necessarily mean a full execution, but you can test the different aspects of the plan

individually on an annual basis. This will help you in determining which area needs to be modified or improved. Gradually, test out all the sections of your plan to make sure that it is effective and would prove useful at the time of disaster. It is best to test the plan every year.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਪਰਖੋ। ਸੰਕਟ ਦੇ ਸਮੇਂ ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਕੋਈ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੇਕਰ ਇਹ ਅਸਫਲ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇਸਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਟੈਸਟ ਰਨ 'ਤੇ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ, ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਸਾਲਾਨਾ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪਹਿਲੂਆਂ ਦੀ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜਾਂਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਖੇਤਰ ਨੂੰ ਸੋਧਣ ਜਾਂ ਸੁਧਾਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ, ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਸਾਰੇ ਭਾਗਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਇਹ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੈ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਦੇ ਸਮੇਂ ਉਪਯੋਗੀ ਸਾਬਤ ਹੋਵੇਗਾ। ਹਰ ਸਾਲ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

Evaluate the Plan

ਯੋਜਨਾ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ

Since you need to make sure that the plan is useful and can help you get your private practice running as soon as possible after a disaster hits, you must properly evaluate and monitor the plan for its

completeness. Since you have created the plan or have been a major part of its planning, the best way to review it is by asking your business partner (who wasn't a part of the planning), a colleague, a friend or a professional to review it for you. It is important to ensure that the recovery plan covers all aspects of your business including network, facilities, employees, data, communication channels and notification strategies.

ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਯੋਜਨਾ ਉਪਯੋਗੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਆਫ਼ਤ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਜਿੰਨੀ ਜਲਦੀ ਹੋ ਸਕੇ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਸੰਪੂਰਨਤਾ ਲਈ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮੁਲਾਂਕਣ ਅਤੇ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਈ ਹੈ ਜਾਂ ਇਸਦੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਹਿੱਸਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਇਸਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਾਥੀ (ਜੋ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਨਹੀਂ ਸੀ), ਇੱਕ ਸਹਿਯੋਗੀ, ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਜਾਂ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਸਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿਣਾ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੂਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਨੈੱਟਵਰਕ, ਸਹੂਲਤਾਂ, ਕਰਮਚਾਰੀ, ਡੇਟਾ, ਸੰਚਾਰ ਚੈਨਲ ਅਤੇ ਸੂਚਨਾ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

Consider the Human Factor

ਮਨੁੱਖੀ ਕਾਰਕ 'ਤੇ ਗੌਰ ਕਰੋ

Lastly, you must consider the people in your private

practice. All the employees and staff working for you have family, friends and responsibilities to take care of just like you do. Of course, this depends on the type of disaster you are facing or have faced. If it is a natural disaster, you need to consider the fact that your employees would have family priorities including damaged homes or injured family members. Consider providing a temporary safe place for the employees who have been affected the most or offer medical insurance for all the employees so that can be covered in case of injuries during a disaster. Think of more ways you can offer support to your employees in case of such disaster, for instance, counseling services to all employees in case of a terrorist situation.

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਸਟਾਫ ਕੋਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਾਂਗ ਹੀ ਪਰਿਵਾਰ, ਦੋਸਤ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨੀ ਹੈ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਇਹ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਆਫ਼ਤ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਇਹ ਕੁਦਰਤੀ ਆਫ਼ਤ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਤੱਥ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਪਰਿਵਾਰਕ ਤਰਜੀਹਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਨੁਕਸਾਨੇ ਗਏ ਘਰ ਜਾਂ ਜ਼ਖਮੀ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਅਸਥਾਈ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਜਗ੍ਹਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਜੋ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੋਏ ਹਨ ਜਾਂ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ

ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਬੀਮਾ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਕਿਸੇ ਆਫ਼ਤ ਦੌਰਾਨ ਸੱਟਾਂ ਲੱਗਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕਵਰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਅਜਿਹੀ ਆਫ਼ਤ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਹਾਇਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਹੋਰ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ, ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਅੱਤਵਾਦੀ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ ਸੇਵਾਵਾਂ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ It is essential to realize the importance of risk management and disaster recovery planning if you want to protect your private practice.

➢ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋਖਮ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਆਫ਼ਤ ਰਿਕਵਰੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

➢ With an effective plan in place, you would be able to get your private practice back on track in the shortest amount of time.

➢ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਲੀਹ 'ਤੇ ਲਿਆਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।

➢ There are numerous situations for which you need a plan to prevent such problems and to minimize their negative impact.

➢ ਅਜਿਹੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨੂੰ

ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ There must be some data backups that can be accessed timely so that the data can be restored in the recovery servers.

➢ ਕੁਝ ਡੇਟਾ ਬੈਕਅੱਪ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਐਕਸੈਸ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ ਤਾਂ ਜੋ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਰਿਕਵਰੀ ਸਰਵਰਾਂ ਵਿੱਚ ਰੀਸਟੋਰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ।

➢ There are numerous software and solutions that you can utilize to organize all the data and to set up safety and security measures in order to protect it.

➢ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸੌਫਟਵੇਅਰ ਅਤੇ ਹੱਲ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਸੰਗਠਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਾਅ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

➢ Medical records are even more valuable as compared to credit cards in the black market, which means they are more likely to be attacked by cyber-criminals.

➢ ਕਾਲੇ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਮੈਡੀਕਲ ਰਿਕਾਰਡ ਹੋਰ ਵੀ ਕੀਮਤੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ 'ਤੇ ਸਾਈਬਰ-ਅਪਰਾਧੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਹਮਲਾ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ Consulting an IT professional is the best way to protect your patients' medical records.

➢ ਕਿਸੇ ਆਈਟੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਮੈਡੀਕਲ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।

➢ An effective way to protect your patient records from a data breach is to restrict access to it.

➢ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਨੂੰ ਡੇਟਾ ਉਲੰਘਣਾ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਇਸ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਨਾ।

➢ It is also important to implement several layers of security in order to protect the patients' records.

➢ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀਆਂ ਕਈ ਪਰਤਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

➢ The more scenarios you consider, the more protected your private practice would be.

➢ ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋਗੇ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਓਨੀ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੋਵੇਗੀ।

➢ When you have created your plan, it is recommended that you put it to the test to ensure its effectiveness.

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇਸਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ।

Chapter 14

ਅਧਿਆਇ 14

Medical and Organizational Ethics

ਮੈਡੀਕਲ ਅਤੇ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ

“Being a doctor is not simply about having an understanding of anatomy and

"ਡਾਕਟਰ ਹੋਣਾ ਸਿਰਫ਼ ਸਰੀਰ ਵਿਗਿਆਨ ਦੀ ਸਮਝ ਹੋਣਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਅਤੇ

sickness, rather it is about having an understanding of true wellness and

ਬਿਮਾਰੀ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਸੱਚੀ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਦੀ ਸਮਝ ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਹੈ ਅਤੇ

more importantly, it is about understanding the intensity of the concern of the

ਹੋਰ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਚਿੰਤਾ ਦੀ ਤੀਬਰਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਬਾਰੇ ਹੈ

patient’s next of kin.”

ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਨੇੜਲੇ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ।"

- Abhijit Naskar

- ਅਭਿਜੀਤ ਨਾਸਕਰ

In any organization, no matter which industry it belongs to, employees are hired who are possibly from different interests and backgrounds. They all come together on one platform to work towards

specified objectives and goals that are beneficial for the company. All these employees are a major asset to the company, but since they come from different backgrounds, experiences, traditions and values, it is essential for the organization to maintain a proper ambience and decorum of the place so that everything goes on smoothly. This is where organizational ethics comes in, where all employees must follow the predefined set of rules and procedures in the workplace.

ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਗਠਨ ਵਿੱਚ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਉਦਯੋਗ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੋਵੇ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸੰਭਵ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਰੁਚੀਆਂ ਅਤੇ ਪਿਛੋਕੜਾਂ ਤੋਂ ਹੋਣ। ਉਹ ਸਾਰੇ ਇੱਕ ਪਲੇਟਫਾਰਮ 'ਤੇ ਇਕੱਠੇ ਹੋ ਕੇ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵੱਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਸੰਪਤੀ ਹਨ, ਪਰ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪਿਛੋਕੜਾਂ, ਅਨੁਭਵਾਂ, ਪਰੰਪਰਾਵਾਂ ਅਤੇ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਤੋਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਸੰਗਠਨ ਲਈ ਜਗ੍ਹਾ ਦਾ ਸਹੀ ਮਾਹੌਲ ਅਤੇ ਸਜਾਵਟ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਸਭ ਕੁਝ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਚੱਲ ਸਕੇ। ਇਹ ਉਹ ਥਾਂ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਜਿੱਥੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੇ ਪੂਰਵ-ਨਿਰਧਾਰਤ ਸਮੂਹ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

However, when it comes to the medical industry, there are a separate set of rules and regulations that must be followed by all the medical care providers

aside from the organizational ones. These are known as medical ethics. These ethics are a set of guidelines prescribed by the medical institution or the government that the medical practitioners must comply with.

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜਦੋਂ ਮੈਡੀਕਲ ਉਦਯੋਗ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਨਿਯਮਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਸਮੂਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਪਾਲਣ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰੀ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ ਨੈਤਿਕਤਾ ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਨੈਤਿਕਤਾ ਮੈਡੀਕਲ ਸੰਸਥਾ ਜਾਂ ਸਰਕਾਰ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦਾ ਸਮੂਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Importance of Ethics in a Medical Practice

ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਨੈਤਿਕਤਾ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ

Let’s have a look at organizational ethics first. These ethics are a set of procedures, policies, rules or a culture that all employees must follow within the workplace. Ethical guidelines might differ from company to company but the typical topics that are covered among all organizations include corporate social responsibility, discrimination, equal employment, social media usage and more. There are various reasons why organizational ethics are crucial for all organizations including medical practice, which are as follows:

ਆਓ ਪਹਿਲਾਂ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ 'ਤੇ ਇੱਕ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੀਏ। ਇਹ ਨੈਤਿਕਤਾ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਨੀਤੀਆਂ, ਨਿਯਮਾਂ ਜਾਂ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਪਾਲਣ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਨੈਤਿਕ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਵੱਖਰੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਪਰ ਸਾਰੇ ਸੰਗਠਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਆਮ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸਮਾਜਿਕ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ, ਵਿਤਕਰਾ, ਬਰਾਬਰ ਰੁਜ਼ਗਾਰ, ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਕਈ ਕਾਰਨ ਹਨ ਕਿ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਸਮੇਤ ਸਾਰੇ ਸੰਗਠਨਾਂ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਅਨੁਸਾਰ ਹਨ:

Creating a Positive Environment

ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਬਣਾਉਣਾ

Creating procedures, policies and rules would encourage a positive environment within your private practice. It would motivate the employees to perform ethical actions and take the right decisions that are for the betterment of patients and the workplace. With a set of ethical guidelines in place, all employees would feel protected and secure while working at your practice and they wouldn’t have to worry about their personal beliefs or traditions being attacked. The ethical policies include equal growth opportunities, open-door policies and anti-discrimination rules. This increases the morale of the entire team and they feel positive and safe in their

organization. As a result, the productivity and loyalty of the employees towards your private practice will increase.

ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਨਿਯਮ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਹ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੈਤਿਕ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਦੀ ਬਿਹਤਰੀ ਲਈ ਸਹੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੇਗਾ। ਨੈਤਿਕ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਦੇ ਨਾਲ, ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਵਿਸ਼ਵਾਸਾਂ ਜਾਂ ਪਰੰਪਰਾਵਾਂ 'ਤੇ ਹਮਲਾ ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਨੈਤਿਕ ਨੀਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਰਾਬਰ ਵਿਕਾਸ ਦੇ ਮੌਕੇ, ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਦੀਆਂ ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਵਿਤਕਰੇ ਵਿਰੋਧੀ ਨਿਯਮ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਇਸ ਨਾਲ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਦਾ ਮਨੋਬਲ ਵਧਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸੰਗਠਨ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਪ੍ਰਤੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਅਤੇ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਵਧੇਗੀ।

Maintaining the Confidence of the Patients

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ

You need to understand that it takes just a few seconds for the patients to lose trust and confidence in your health care institute, simply due to reading negative reviews online.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾ ਤੋਂ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਗੁਆਉਣ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ ਕੁਝ ਸਕਿੰਟਾਂ ਦਾ

ਸਮਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਸਿਰਫ਼ ਔਨਲਾਈਨ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਪੜ੍ਹਨ ਕਾਰਨ।

Therefore, you need to ensure a high level of patient satisfaction by following ethical practices and showing genuine compassion towards your patients and encouraging the entire team to do so as well.

ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੈਤਿਕ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਕੇ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸੱਚੀ ਹਮਦਰਦੀ ਦਿਖਾ ਕੇ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਵੀ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਕੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਉੱਚ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

The patients always remember the way they and their families were treated during their treatment at the hospital. The more compassionate and kind you are towards them, the more confidence they would have in you and your private practice.

ਮਰੀਜ਼ ਹਮੇਸ਼ਾ ਯਾਦ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਕਿ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਦੌਰਾਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਵਿਵਹਾਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹਮਦਰਦ ਅਤੇ ਦਿਆਲੂ ਹੋਵੋਗੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋਵੇਗਾ।

This means that you need to ensure that each and every individual working at your private practice, from senior health care providers to the support staff including the cleaners, are kind and helpful towards the patients and their families.

ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ, ਸੀਨੀਅਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਸਹਾਇਕ ਸਟਾਫ਼ ਤੱਕ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਫਾਈ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਦਿਆਲੂ ਅਤੇ ਮਦਦਗਾਰ ਹੋਵੇ।

All the employees must follow the organizational rules and ethics that have been specified by you to maintain high standards of care.

ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਭਾਲ ਦੇ ਉੱਚ ਮਿਆਰਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਨੈਤਿਕਤਾ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Decreasing the Likelihood of Liabilities

ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣਾ

Those organizations that fail to create policies and rules on ethical standards and fail to determine a culture for their workplace have increased chances of facing financial liabilities. When the employees of your practice don’t have any policies or rules to follow, they wouldn’t know the best ways of tackling the patients.

ਉਹ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਜੋ ਨੈਤਿਕ ਮਿਆਰਾਂ 'ਤੇ ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਨਿਯਮ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ

ਵਿੱਤੀ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਵੱਧ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਕੋਲ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕੋਈ ਨੀਤੀਆਂ ਜਾਂ ਨਿਯਮ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ, ਤਾਂ ਉਹ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕੇ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋਣਗੇ।

When this happens, the patients will leave your private practice unsatisfied and unhappy. As a result, the reputation of your private clinic will suffer. Your existing patients and potential patients would opt for some other medical facility instead of yours and this will decline the revenue generation for your private practice. It would be difficult to grow and expand while having a negative reputation in the market.

ਜਦੋਂ ਅਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਅਸੰਤੁਸ਼ਟ ਅਤੇ ਨਾਖੁਸ਼ ਛੱਡ ਦੇਣਗੇ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਕਲੀਨਿਕ ਦੀ ਸਾਖ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਬਜਾਏ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਡਾਕਟਰੀ ਸਹੂਲਤ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਮਾਲੀਆ ਪੈਦਾਵਾਰ ਵਿੱਚ ਗਿਰਾਵਟ ਆਵੇਗੀ। ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਸਾਖ ਹੋਣ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਇਸਦਾ ਵਾਧਾ ਅਤੇ ਵਿਸਤਾਰ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋਵੇਗਾ।

Aside from the decline in revenue, your private practice will also be more likely to face lawsuits. With no proper organizational ethics, racial and sexual discrimination or misconduct might happen. This can easily motivate your employee to sue your

practice. Moreover, discrimination against patients by certain employees might also occur without a clear set of ethical guidelines.

ਮਾਲੀਏ ਵਿੱਚ ਗਿਰਾਵਟ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਵੇਗੀ। ਸਹੀ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਨਾ ਹੋਣ ਕਰਕੇ, ਨਸਲੀ ਅਤੇ ਜਿਨਸੀ ਵਿਤਕਰਾ ਜਾਂ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ 'ਤੇ ਮੁਕੱਦਮਾ ਕਰਨ ਲਈ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਕੁਝ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਵਿਤਕਰਾ ਨੈਤਿਕ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੈੱਟ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

When you have created and communicated a clear set of organizational ethics and policies that describe the culture of the workplace, the employees will be inclined to follow them. This would also assist your practice to address and tackle any form of discrimination and harassment that happens at the workplace. The chances of potential lawsuits and complaints as well as negative feedback from unhappy patients would also dramatically decrease.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਅਤੇ ਨੀਤੀਆਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ ਸਮੂਹ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਕਾਰਜ ਸਥਾਨ ਦੇ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦਾ ਵਰਣਨ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਣਗੇ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਕਾਰਜ ਸਥਾਨ 'ਤੇ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਤਕਰੇ ਅਤੇ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਅਤੇ ਨਜਿੱਠਣ ਵਿੱਚ ਵੀ

ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ। ਸੰਭਾਵੀ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਅਤੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਨਾਖੁਸ਼ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਫੀਡਬੈਕ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਵੀ ਨਾਟਕੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਘੱਟ ਜਾਵੇਗੀ।

Elements of Organizational Ethics

ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਦੇ ਤੱਤ

There are various elements of organizational ethics. The major ones that are required to create a stable and strong workplace environment are as follows:

ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਦੇ ਕਈ ਤੱਤ ਹਨ। ਇੱਕ ਸਥਿਰ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਾਰਜਸਥਾਨ ਵਾਤਾਵਰਣ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਮੁੱਖ ਤੱਤ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਅਨੁਸਾਰ ਹਨ:

Respect

ਸਤਿਕਾਰ

As a business owner who is passionate about providing outstanding health care services to your patients, you must know the importance of respect.

ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦਾ ਭਾਵੁਕ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਤਿਕਾਰ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

It is crucial that you begin respecting yourself and surround yourself with individuals who you can respect and who respect you as well as the patients.

While respect does indicate that people would effectively do their tasks the right way, this doesn't mean you simply leave them to it.

ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨਾਲ ਘੇਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਤੁਸੀਂ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਜੋ ਤੁਹਾਡਾ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਵੀ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਤਿਕਾਰ ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨਗੇ, ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ 'ਤੇ ਛੱਡ ਦਿਓ।

All the employees still require monitoring, evaluation, training and coaching. However, respect fosters trust which makes it easier for the owner or the manager to avoid micro-managing their employees.

ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਅਜੇ ਵੀ ਨਿਗਰਾਨੀ, ਮੁਲਾਂਕਣ, ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਕੋਚਿੰਗ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਤਿਕਾਰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਮਾਲਕ ਜਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਲਈ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਸੂਖਮ-ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

It is best to avoid doing business with individuals, vendors, suppliers or hiring employees who you don't respect or who don't give you respect. There are numerous individuals, no matter how great their qualification is, who don't respect themselves, their patients and their colleagues. It is best to avoid such people and if you see such qualities in existing

employees, immediate action must be taken before any damage is done.

ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ, ਵਿਕਰੇਤਾਵਾਂ, ਸਪਲਾਇਰਾਂ ਨਾਲ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਰਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਤੁਸੀਂ ਸਤਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਜਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਤਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਕਿੰਨੀ ਵੀ ਵਧੀਆ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਜੋ ਆਪਣਾ, ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਅਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਮੌਜੂਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਅਜਿਹੇ ਗੁਣ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਰੰਤ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Honor

ਸਨਮਾਨ

In the field of medicine, health care providers have to take immediate decisions that have a major impact on the health of their patients. The health care providers must be able to live up to this huge responsibility. They must understand the ethical ways of helping their patients and colleagues. People, for whom honor is important, are major ambassadors of doing the right thing. You would want to surround yourself with people with exemplary behavior and those who go out of their way to offer support and encouragement to others.

ਦਵਾਈ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣੇ ਪੈਂਦੇ

ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ 'ਤੇ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨੂੰ ਨਿਭਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੇ ਨੈਤਿਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਲੋਕ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਸਨਮਾਨ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਸਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਮੁੱਖ ਰਾਜਦੂਤ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਿਸਾਲੀ ਵਿਵਹਾਰ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਸਹਾਇਤਾ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੇਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਰਸਤੇ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਘੇਰਨਾ ਚਾਹੋਗੇ।

Integrity

ਇਮਾਨਦਾਰੀ

Integrity is another essential element that completes organizational ethics. Employees with integrity don’t cheat, steal, lie or indulge in any wrongdoings. They are true to their words and stand by them. This is how the owner of a private practice should be. It is important to set examples for the rest of the staff. Ensure that you fulfill the promises you make to your employees. Admit your fault when you are wrong and don’t be afraid to apologize. It is essential to be humble and compassionate in this field.

ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੱਤ ਹੈ ਜੋ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਵਾਲੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਧੋਖਾ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ, ਚੋਰੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ, ਝੂਠ ਨਹੀਂ ਬੋਲਦੇ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਗਲਤ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੇ ਸੱਚੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਖੜ੍ਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਬਾਕੀ ਸਟਾਫ

ਲਈ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਕਾਇਮ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਕੀਤੇ ਵਾਅਦੇ ਪੂਰੇ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਗਲਤ ਹੋ ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਗਲਤੀ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਮੁਆਫੀ ਮੰਗਣ ਤੋਂ ਨਾ ਡਰੋ। ਇਸ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਨਿਮਰ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

Avoid hiring or retaining individuals who lack integrity. Such individuals instill an environment of mistrust which spreads like a virus and as a result, can damage the strong bond amongst your employees. Make sure you get rid of individuals who opt to sell off the integrity and values of your private practice just to make some quick bucks.

ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਦੀ ਘਾਟ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖਣ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਪੈਦਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਵਾਇਰਸ ਵਾਂਗ ਫੈਲਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬੰਧਨ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਤੋਂ ਛੁਟਕਾਰਾ ਪਾਓ ਜੋ ਕੁਝ ਜਲਦੀ ਪੈਸੇ ਕਮਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਅਤੇ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਨੂੰ ਵੇਚਣ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Customer Focus

ਗਾਹਕ ਫੋਕਸ

Your private medical practice would be nothing if you don’t have patients. If you are not providing your patients with what you claim to offer, then soon enough you won’t have any patients left. Moreover, if

you and your employees don’t focus on your patients, don’t provide them with excellent care and don’t ensure their health and wellness, then there is no point in having a private medical practice. Therefore, whatever decisions you make for your practice, whatever changes you make, it is important to consider the impact it would have on your patients. The whole reason for establishing a private practice is to provide good health care to your patients and to enhance their health and wellness. That is why make sure that you prioritize your patients.

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਮਰੀਜ਼ ਨਹੀਂ ਹਨ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਨਹੀਂ ਦੇ ਰਹੇ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਜਲਦੀ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਮਰੀਜ਼ ਨਹੀਂ ਬਚੇਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਰੱਖਣ ਦਾ ਕੋਈ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਜੋ ਵੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਬਦਲਾਅ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਸਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਕੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਪੂਰਾ ਕਾਰਨ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿਓ।

Result-Oriented

ਨਤੀਜਾ-ਮੁਖੀ

You wouldn't be a business owner if you aren't result-oriented. But it is important to understand that ethics also plays a role in the outcome. Avoid aiming for results no matter what the cost is. You need to aim for results based on the values of your private practice. The results must be achieved by performing the tasks that are within the ethical values and guidelines you have prescribed. The means of achieving those results must be fair and also beneficial for the involved parties.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਤੀਜਾ-ਮੁਖੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮਾਲਕ ਨਹੀਂ ਹੋਵੋਗੇ। ਪਰ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਨੈਤਿਕਤਾ ਵੀ ਨਤੀਜੇ ਵਿੱਚ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਨਤੀਜਿਆਂ ਲਈ ਟੀਚਾ ਰੱਖਣ ਤੋਂ ਬਚੋ ਭਾਵੇਂ ਕੀਮਤ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਵੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮੁੱਲਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਲਈ ਟੀਚਾ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਨਤੀਜੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਕਰਕੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਨੈਤਿਕ ਮੁੱਲਾਂ ਅਤੇ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਸਾਧਨ ਨਿਰਪੱਖ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸ਼ਾਮਲ ਧਿਰਾਂ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਵੀ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

Good owners and leaders can identify the expected results clearly, offer a clear direction to their employees and support them to go after the goals

and attain positive results. Ensure that you provide your employees with regular feedback so that they can enhance their performances and productivity, offer them training and coaching to keep them updated about the latest advancements and techniques in your field of medicine. This will ensure the prosperity and growth of your private practice.

ਚੰਗੇ ਮਾਲਕ ਅਤੇ ਆਗੂ ਉਮੀਦ ਕੀਤੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਛਾਣ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਪੱਸ਼ਟ ਦਿਸ਼ਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦਾ ਪਿੱਛਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਯਮਤ ਫੀਡਬੈਕ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਣ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਕੋਚਿੰਗ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਦਵਾਈ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਨਵੀਨਤਮ ਤਰੱਕੀਆਂ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕਾਂ ਬਾਰੇ ਅਪਡੇਟ ਰੱਖਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ।

Taking Risks

ਜੋਖਮ ਲੈਣਾ

If you want your private practice to thrive and prosper, you would have to take certain risks. While continuing on the safe path can keep you stable and might earn you a decent income, it would not help your private practice grow, expand and become profitable. Therefore, you must think outside the box.

Come up with innovative solutions and services. As long as you stay sincere and true to your vision and objectives and ensure there aren't any wrongdoings or inappropriate activities, you will also stay true to your organizational ethics.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਧੇ-ਫੁੱਲੇ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਜੋਖਮ ਲੈਣੇ ਪੈਣਗੇ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਚੱਲਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਥਿਰ ਰੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਆਮਦਨ ਕਮਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਵਧਣ, ਫੈਲਾਉਣ ਅਤੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਬਣਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗਾ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਾਕਸ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਸੋਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਹੱਲ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਆਓ। ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਇਮਾਨਦਾਰ ਅਤੇ ਸੱਚੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੋਈ ਗਲਤ ਕੰਮ ਜਾਂ ਅਣਉਚਿਤ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨਾ ਹੋਣ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਪ੍ਰਤੀ ਵੀ ਸੱਚੇ ਰਹੋਗੇ।

Innovative businesses also attract individuals who are risk-takers and innovative thinkers. When your private practice hires such people, you are bound to see improvements. It is important to reward, support and encourage these creative thinkers when they take successfully calculated risks. Even when the risk isn't successful, it should be analyzed to identify what and where the plan went wrong and treat it as an opportunity for learning and improving.

ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਜੋਖਮ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਸੋਚ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਦੇਖਣ ਨੂੰ ਮਿਲਣਗੇ। ਇਹਨਾਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਚਿੰਤਕਾਂ ਨੂੰ ਇਨਾਮ ਦੇਣਾ, ਸਮਰਥਨ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਹ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਗਿਣਿਆ-ਮਿਣਿਆ ਜੋਖਮ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਭਾਵੇਂ ਜੋਖਮ ਸਫਲ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਇਸਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਯੋਜਨਾ ਕੀ ਅਤੇ ਕਿੱਥੇ ਗਲਤ ਹੋਈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸਿੱਖਣ ਅਤੇ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨ ਦੇ ਮੌਕੇ ਵਜੋਂ ਮੰਨਿਆ ਜਾਵੇ।

Passion

ਜਨੂੰਨ

Successful businesses include employees who are passionate about their work. There are people who work for the challenge and thrill their job brings, instead of simply working to get their paycheck. These people are driven, excited and believe that their efforts and hard work do make a major difference. Without passion, people are only inclined to invest minimum effort in order to get paid.

ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਉਹ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਭਾਵੁਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਅਜਿਹੇ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੀ ਚੁਣੌਤੀ ਅਤੇ ਰੋਮਾਂਚ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੀ ਤਨਖਾਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ। ਇਹ ਲੋਕ ਪ੍ਰੇਰਿਤ, ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਹਨ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਇੱਕ

ਵੱਡਾ ਫ਼ਰਕ ਪਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਨੂੰਨ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਲੋਕ ਤਨਖਾਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਿਰਫ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਮਿਹਨਤ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਵੱਲ ਝੁਕਾਅ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।

Therefore, hire such people for your private practice who are passionate about providing excellent health care to the patients. You would want such driven people to be in your practice since they are also the ones who motivate and encourage others to do better. They are ideal role models for the entire workforce. These are the people who are not reluctant to add in extra effort or put in extra hours on an important project and ensure that it is completed in time with the best quality results.

ਇਸ ਲਈ, ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਅਜਿਹੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਰੱਖੋ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਭਾਵੁਕ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੋਗੇ ਕਿ ਅਜਿਹੇ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਉਹ ਵੀ ਹਨ ਜੋ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਪੂਰੇ ਕਾਰਜਬਲ ਲਈ ਆਦਰਸ਼ ਰੋਲ ਮਾਡਲ ਹਨ। ਇਹ ਉਹ ਲੋਕ ਹਨ ਜੋ ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ 'ਤੇ ਵਾਧੂ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਜਾਂ ਵਾਧੂ ਘੰਟੇ ਲਗਾਉਣ ਤੋਂ ਝਿਜਕਦੇ ਨਹੀਂ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਵਧੀਆ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨਾਲ ਪੂਰਾ ਹੋਵੇ।

Persistence

ਦ੍ਰਿੜਤਾ

Being the owner of the private practice, it is essential

that you exhibit the will to persist. Having the ability to continue working hard even when the results seem bleak is what an organization needs from its workforce in order to succeed. Giving up easily or too early is not how businesses become successful. You need to set an example for your employees by being persistent so that they follow suit. This persistence stems from being passionate about your job. Everyone at your private practice must have the belief that the medical practice, the people and the resources have what it takes to make it big. This is the attitude that motivates people to work hard, think creatively and take calculated risks.

ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਡਟੇ ਰਹਿਣ ਦੀ ਇੱਛਾ ਸ਼ਕਤੀ ਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰੋ। ਨਤੀਜੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਲੱਗਣ 'ਤੇ ਵੀ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਨੂੰ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਜਲਦੀ ਹਾਰ ਮੰਨਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੇ ਸਫਲ ਹੋਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਡਟੇ ਰਹਿ ਕੇ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਕਾਇਮ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਇਸ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ। ਇਹ ਡਟੇ ਰਹਿਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਨੌਕਰੀ ਪ੍ਰਤੀ ਭਾਵੁਕ ਹੋਣ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ, ਲੋਕ ਅਤੇ ਸਰੋਤ ਹਨ ਜੋ ਇਸਨੂੰ ਵੱਡਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹ ਰਵੱਈਆ ਹੈ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ, ਰਚਨਾਤਮਕ ਸੋਚਣ ਅਤੇ ਗਿਣਿਆ-ਮਿਣਿਆ ਜੋਖਮ ਲੈਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

These are the elements of organizational ethics that create a strong and effective culture of an organization. Being the owner and the leader, you need to set an example by exhibiting these ethics. Moreover, it is also your responsibility to invest effort and time in recruiting the right individuals to work with you. They must share all these ethical values so that your private practice can prosper and run smoothly. No matter what happens, you must stick to these organizational ethics and must ensure that all the employees follow these ethics as well.

ਇਹ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਦੇ ਤੱਤ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਮਾਲਕ ਅਤੇ ਨੇਤਾ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਨੈਤਿਕਤਾਵਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਕੇ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਵੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਦੀ ਭਰਤੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਿਹਨਤ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਲਗਾਓ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਨੈਤਿਕ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਹੋ ਸਕੇ ਅਤੇ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਚੱਲ ਸਕੇ। ਭਾਵੇਂ ਕੁਝ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਕਾਇਮ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵੀ ਇਹਨਾਂ ਨੈਤਿਕਤਾਵਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ।

Principles of Medical Ethics

ਡਾਕਟਰੀ ਨੈਤਿਕਤਾ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ

Medical ethics are the moral guidelines that help in governing medical practice. Health care providers have an increased moral obligation and duty towards their patients as whatever decision they take can have a major impact on their health and life in general. Therefore, there are specific medical ethics that all health care professionals are required to follow. It is important that you have a set of guidelines for your employees to follow in case of complex situations where quick decisions are required or during normal procedures.

ਡਾਕਟਰੀ ਨੈਤਿਕਤਾ ਨੈਤਿਕ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਹਨ ਜੋ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਦੀ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਨੈਤਿਕ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਅਤੇ ਫਰਜ਼ ਵਧਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਜੋ ਵੀ ਫੈਸਲਾ ਲੈਂਦੇ ਹਨ ਉਸਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜੀਵਨ 'ਤੇ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਕੁਝ ਖਾਸ ਡਾਕਟਰੀ ਨੈਤਿਕਤਾ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਆਮ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੌਰਾਨ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸੈੱਟ ਹੋਵੇ।

Following are some guidelines and ethics of conduct that all health care providers must follow:

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਆਚਰਣ ਦੀਆਂ ਨੈਤਿਕਤਾਵਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨੀ

ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ:

Autonomy

ਖੁਦਮੁਖਤਿਆਰੀ

It is important for all health care providers to understand that everyone has the right to their own body and have more control over what happens to it. This indicates that competent or informed adults have the right to accept or refuse surgeries, drugs and treatments as per their wishes. If a patient refuses treatment or part of a treatment, you are not supposed to force them to change their mind or force that treatment on them. Whatever the patient decides must be respected by all, even if you and the entire staff feel that it is not the best decision for the patient. The most you can do is inform the patient about all the benefits that treatment can offer and how it can enhance their health. Give them as much information regarding the treatment, but in the end, the decision is still theirs to take.

ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਲਈ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ 'ਤੇ ਅਧਿਕਾਰ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸ ਨਾਲ ਕੀ ਵਾਪਰਦਾ ਹੈ, ਇਸ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਧੇਰੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਹੈ। ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਯੋਗ ਜਾਂ ਜਾਣਕਾਰ ਬਾਲਗਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਇੱਛਾ ਅਨੁਸਾਰ ਸਰਜਰੀਆਂ, ਦਵਾਈਆਂ ਅਤੇ ਇਲਾਜਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਜਾਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਅਧਿਕਾਰ ਹੈ। ਜੇਕਰ

ਕੋਈ ਮਰੀਜ਼ ਇਲਾਜ ਜਾਂ ਇਲਾਜ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਮਨ ਬਦਲਣ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਇਲਾਜ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਮਰੀਜ਼ ਜੋ ਵੀ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਉਸਦਾ ਸਾਰਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਸਾਰਾ ਸਟਾਫ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਮਰੀਜ਼ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਫੈਸਲਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਜੋ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਉਹ ਹੈ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਇਲਾਜ ਦੇ ਸਾਰੇ ਲਾਭਾਂ ਬਾਰੇ ਸੂਚਿਤ ਕਰਨਾ ਜੋ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਲਾਜ ਬਾਰੇ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿਓ, ਪਰ ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਫੈਸਲਾ ਅਜੇ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਲੈਣਾ ਹੈ।

Beneficence

ਭਲਾਈ

Health care providers should always aim to enhance the health of their patients. Their goal should be to do as much as they possibly can to help the patient get better. However, you must also understand that what might be a good treatment or strategy for one patient might not be beneficial for the other one. Therefore, all patients must be treated as individual cases.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਟੀਚਾ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਟੀਚਾ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕੇ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਲਈ ਚੰਗਾ ਇਲਾਜ ਜਾਂ ਰਣਨੀਤੀ ਦੂਜੇ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ। ਇਸ ਲਈ, ਸਾਰੇ

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਜੋਂ ਇਲਾਜ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Non-maleficence

ਦੁਰਵਿਹਾਰ ਤੋਂ ਪਰਹੇਜ਼ ਕਰਨਾ

This means, no matter what the situation is, the health care providers are responsible to cause the least possible harm or no harm at all to their patients. This helps the care providers to make decisions in difficult situations in which they must determine if the action can cause a double effect and unintentionally cause harm to the patients.

ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ, ਸਥਿਤੀ ਭਾਵੇਂ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਜਾਂ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਨੁਕਸਾਨ ਨਾ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹਨ। ਇਹ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਕਾਰਵਾਈ ਦੋਹਰਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਅਣਜਾਣੇ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Justice

ਜਸਟਿਸ

Lastly, you must ensure that you and your entire team are as fair as you possibly can when treating your patients and when assigning scarce resources. The patients that need it the most must be given priority to the scarce resources. Moreover, you must

be able to provide proper justification for your decision if need be.

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਦੁਰਲੱਭ ਸਰੋਤਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕੇ ਨਿਰਪੱਖ ਹੋਵੋ। ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਇਸਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਲੋੜ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੁਰਲੱਭ ਸਰੋਤਾਂ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਦਿੱਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਜੇਕਰ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਫੈਸਲੇ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂ ਤਰਕ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

These are some of the main medical ethics that all health care providers must follow and implement. It is important to determine if there is any state or country specified medical ethics that all medical institutions are supposed to follow. You can create more guidelines for your employees as well to make it safer and easier for them to make the right decisions.

ਇਹ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਡਾਕਟਰੀ ਨੈਤਿਕਤਾ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਕੋਈ ਰਾਜ ਜਾਂ ਦੇਸ਼ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਡਾਕਟਰੀ ਨੈਤਿਕਤਾ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਪਾਲਣਾ ਸਾਰੀਆਂ ਡਾਕਟਰੀ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਸਹੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਅਤੇ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਹੋਰ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਵੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Employees are a major asset to the company but since they come from different backgrounds, experiences, traditions and values, it is essential for the organization to maintain a proper ambience and decorum of the place so that everything goes on smoothly.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਸੰਪਤੀ ਹਨ ਪਰ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੇ ਪਿਛੋਕੜਾਂ, ਅਨੁਭਵਾਂ, ਪਰੰਪਰਾਵਾਂ ਅਤੇ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਤੋਂ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਸੰਗਠਨ ਲਈ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜਗ੍ਹਾ ਦਾ ਸਹੀ ਮਾਹੌਲ ਅਤੇ ਸਜਾਵਟ ਬਣਾਈ ਰੱਖੇ ਤਾਂ ਜੋ ਸਭ ਕੁਝ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਚੱਲ ਸਕੇ।

➢ When it comes to the medical industry, there are a separate set of rules and regulations that must be followed by all medical care providers aside from organizational ethics. These are known as medical ethics.

➢ ਜਦੋਂ ਮੈਡੀਕਲ ਇੰਡਸਟਰੀ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰੀ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਨਿਯਮਾਂ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਸਮੂਹ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮੈਡੀਕਲ ਨੈਤਿਕਤਾ ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

➢ These ethics are a set of procedures, policies, rules or a culture that all employees must follow within the workplace.

➢ ਇਹ ਨੈਤਿਕਤਾ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਨੀਤੀਆਂ, ਨਿਯਮਾਂ ਜਾਂ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਪਾਲਣ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ With a set of ethical guidelines in place, all employees feel protected and secure while working at their workplace and they wouldn't have to worry about their personal beliefs or traditions being attacked.

➢ ਨੈਤਿਕ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਸੈੱਟ ਦੇ ਨਾਲ, ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਵਿਸ਼ਵਾਸਾਂ ਜਾਂ ਪਰੰਪਰਾਵਾਂ 'ਤੇ ਹਮਲੇ ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ।

➢ A high level of patient satisfaction can be ensured by following ethical practices and by showing genuine compassion towards the patients and encouraging the entire team to do so as well.

➢ ਨੈਤਿਕ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਕੇ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸੱਚੀ ਹਮਦਰਦੀ ਦਿਖਾ ਕੇ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਕੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦਾ ਉੱਚ ਪੱਧਰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ Those organizations that fail to create policies and rules on ethical standards and fail to determine a culture for their workplace have increased chances of facing financial liabilities.

➢ ਉਹ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਜੋ ਨੈਤਿਕ ਮਿਆਰਾਂ 'ਤੇ ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਨਿਯਮ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਲਈ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਿੱਤੀ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਵੱਧ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

➢ The chances of potential lawsuits and complaints as well as negative feedback from unhappy patients, would also dramatically decrease when proper organizational ethics are developed and communicated.

➢ ਜਦੋਂ ਸਹੀ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਵਿਕਸਤ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰਿਤ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਸੰਭਾਵੀ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਅਤੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਨਾਖੁਸ਼ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਫੀਡਬੈਕ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਵੀ ਨਾਟਕੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਘੱਟ ਜਾਵੇਗੀ।

➢ Medical ethics are the moral guidelines that help in governing the medical practice.

➢ ਡਾਕਟਰੀ ਨੈਤਿਕਤਾ ਨੈਤਿਕ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਹਨ ਜੋ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

➢ It is important that there are a set of guidelines for all employees to follow in case of complex situations where quick decisions are required or during normal procedures.

➢ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਹੋਵੇ ਜਿਸਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ

ਜਿੱਥੇ ਤੇਜ਼ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਆਮ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੌਰਾਨ।

Chapter 15

ਅਧਿਆਇ 15

How to Hire and Select the Best Team for Your

ਆਪਣੇ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਟੀਮ ਕਿਵੇਂ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰੀਏ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਚੁਣੀਏ

Medical Practice?

ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ?

“Teamwork is the ability to work together towards a common vision. The

"ਟੀਮਵਰਕ ਇੱਕ ਸਾਂਝੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਵੱਲ ਇਕੱਠੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹੈ।"

ability to direct individual accomplishments towards organizational

ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਵੱਲ ਸੇਧਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ

objectives. It is the fuel that allows common people to attain

ਉਦੇਸ਼। ਇਹ ਉਹ ਬਾਲਣ ਹੈ ਜੋ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ

uncommon results.”

ਅਸਾਧਾਰਨ ਨਤੀਜੇ।"

- Andrew Carnegie

- ਐਂਡਰਿਊ ਕਾਰਨੇਗੀ

Now that you have started your private practice, you need to create a strong and efficient team to work by your side. It is impossible to manage the entire practice on your own; you need dedicated and passionate employees and staff working for you. Recruitment is not an easy task; it requires you to invest your time and effort but when done right, you end up with a brilliant team motivated to bring success to your practice.

ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਲਈ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲ ਟੀਮ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਪੂਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰਨਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ; ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮਰਪਿਤ ਅਤੇ ਭਾਵੁਕ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਟਾਫ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਭਰਤੀ ਕੋਈ ਆਸਾਨ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ; ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਮਿਹਨਤ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਪਰ ਜਦੋਂ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਟੀਮ ਨਾਲ ਖਤਮ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਲਿਆਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Here are the steps you need to take throughout the recruitment process:

ਭਰਤੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ:

Step One: Identification of Vacancies and Needs

ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ: ਖਾਲੀ ਅਸਾਮੀਆਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ

The first step is to determine where you want help. Which positions do you have in your private practice that must be filled and what needs you must get fulfilled around the practice that you won't have time to oversee yourself. Before you determine the kind of employees or the type of skills you are looking for in the employees, you would have to determine the available vacancies.

ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿੱਥੇ ਮਦਦ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੀਆਂ ਅਸਾਮੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰਨੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਕਿਸਮ ਜਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹੁਨਰਾਂ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਪਲਬਧ ਅਸਾਮੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ।

These can be of two types:

ਇਹ ਦੋ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ:

Newly Created

ਨਵਾਂ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ

If you have just established your private practice,

then you would be creating these positions to be filled. When creating a new position, it is essential that you:

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਅਸਾਮੀਆਂ ਨੂੰ ਭਰਿਆ ਜਾਵੇਗਾ। ਨਵੀਂ ਅਹੁਦਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਸਮੇਂ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ:

• Consider and fully understand the goals and objectives of each

• ਹਰੇਕ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝੋ।

department.

ਵਿਭਾਗ।

• Determine how many positions in a department are required.

• ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵਿਭਾਗ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨੀਆਂ ਅਸਾਮੀਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

• Evaluate the core skills that would be required to fulfill this position.

• ਇਸ ਅਹੁਦੇ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਮੁੱਖ ਹੁਨਰਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ।

Replacement

ਬਦਲੀ

If you have already hired employees and someone leaves, you have to hire a replacement. Here are a

few things to consider:

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਕੋਈ ਕੰਮ ਛੱਡ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਇੱਥੇ ਵਿਚਾਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਗੱਲਾਂ ਹਨ:

• Do a job analysis to determine exactly what is required from the job.

• ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰੋ।

• Review position and determine whether there need to be changes in the

• ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਕੀ ਇਸ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ

responsibilities and tasks that were not performed by the previous employee or shouldn’t be done by the new hire.

ਉਹ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਕੰਮ ਜੋ ਪਿਛਲੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਨ ਜਾਂ ਨਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਸਨ।

If there are changes needed in the position, evaluate:

ਜੇਕਰ ਅਹੁਦੇ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤਾਂ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ:

• Required levels to perform the tasks.

• ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਪੱਧਰ।

• All the responsibilities that were being performed

by the previous

• ਉਹ ਸਾਰੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਜੋ ਪਿਛਲੇ ਦੁਆਰਾ ਨਿਭਾਈਆਂ ਜਾ ਰਹੀਆਂ ਸਨ

employee.

ਕਰਮਚਾਰੀ।

• Tasks or responsibilities that you want to include or remove from the

• ਉਹ ਕੰਮ ਜਾਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਹਟਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ

position.

ਸਥਿਤੀ।

• Major responsibility or supervisory.

• ਮੁੱਖ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਜਾਂ ਨਿਗਰਾਨੀ।

• What would be the budget?

• ਬਜਟ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ?

• What would be the working hours?

• ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਘੰਟੇ ਕੀ ਹੋਣਗੇ?

Step Two: Creating a Job Description

ਦੂਜਾ ਕਦਮ: ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਵੇਰਵਾ ਬਣਾਉਣਾ

A good job description is very helpful to make the entire process of recruitment a successful one. On the

basis of this description, evaluation tasks, interviews and reference questions are developed. In order to create a strong job description, ensure that it should include the following:

ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਨੌਕਰੀ ਵੇਰਵਾ ਭਰਤੀ ਦੀ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਸਫਲ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮਦਦਗਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਰਣਨ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ, ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਾਰਜ, ਇੰਟਰਵਿਊ ਅਤੇ ਸੰਦਰਭ ਪ੍ਰਸ਼ਨ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਨੌਕਰੀ ਵੇਰਵਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ:

• Offers a short description or provides an image of your private practice.

• ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਵੇਰਵਾ ਜਾਂ ਚਿੱਤਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

• Demonstrates the qualifications required, the responsibilities to be

• ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ, ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਦਾ ਹੈ

performed in order to attract the right candidate.

ਸਹੀ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀਤਾ ਗਿਆ।

• Offers an opportunity to clearly understand the job’s value proposition.

• ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਮੁੱਲ ਪ੍ਰਸਤਾਵ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਮਝਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

• Acts as documentation to assist in preventing and defending against any

• ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਰੋਕਥਾਮ ਅਤੇ ਬਚਾਅ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ

discrimination complaints by offering evidence that the decision was taken on business needs.

ਵਿਤਕਰੇ ਦੀਆਂ ਸ਼ਿਕਾਇਤਾਂ ਦਾ ਸਬੂਤ ਦੇ ਕੇ ਨਿਪਟਾਰਾ ਕਰਨਾ ਕਿ ਫੈਸਲਾ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ 'ਤੇ ਲਿਆ ਗਿਆ ਸੀ।

• Enhances retention since the percentage of turnover is high among new

• ਨਵੇਂ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਟਰਨਓਵਰ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤਤਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਣ ਕਰਕੇ ਧਾਰਨ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ

hires. The satisfaction level of employees decreases when they are forced

ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦਾ ਪੱਧਰ ਘੱਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ

to perform tasks that they were not supposed to perform.

ਉਹ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਸਨ।

• Enhances the search engine optimization by making sure that the posting

• ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾ ਕੇ ਖੋਜ ਇੰਜਨ ਔਪਟੀਮਾਈਜੇਸ਼ਨ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ

ਪੋਸਟਿੰਗ

ranks higher in the search conducted by the candidate online.

ਉਮੀਦਵਾਰ ਦੁਆਰਾ ਔਨਲਾਈਨ ਕੀਤੀ ਗਈ ਖੋਜ ਵਿੱਚ ਉੱਚ ਦਰਜਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

• Highlights accountability, workflow and tasks which allows the

• ਜਵਾਬਦੇਹੀ, ਕਾਰਜ-ਪ੍ਰਵਾਹ ਅਤੇ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ

department to plan out ways it can grow.

ਵਿਭਾਗ ਨੂੰ ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਵਧ ਸਕਦਾ ਹੈ।

• Helps in creating performance objectives.

• ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

• Utilized for career training and planning through offering apparent

• ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਰਾਹੀਂ ਕਰੀਅਰ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਲਈ ਵਰਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ

distinctions between required competencies and responsibility levels.

ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਅੰਤਰ।

• Works as a benchmark to help in ensuring external and internal equity.

• ਬਾਹਰੀ ਅਤੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਇਕੁਇਟੀ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਮਾਪਦੰਡ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।

However, before creating the job description, it is important that you identify the key responsibilities and duties. This should include the following:

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਵੇਰਵਾ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੁੱਖ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਫਰਜ਼ਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ:

• Preferred Qualifications

• ਪਸੰਦੀਦਾ ਯੋਗਤਾਵਾਂ

• Minimum Requirements

• ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਲੋੜਾਂ

• Essential Functions

• ਜ਼ਰੂਰੀ ਕਾਰਜ

• Position Purpose

• ਅਹੁਦੇ ਦਾ ਉਦੇਸ਼

• General Information

• ਆਮ ਜਾਣਕਾਰੀ

A good job description defines the responsibilities

and duties clearly to attract the right individuals to apply for the job. Including all the details, preferred qualifications, minimum qualifications, experience required and others, help in narrowing down the choices. The more specific the job description is, the more relevant applications you will receive which would make the selection process easier and less time-consuming. Moreover, it should also include any specialized skills that might be required for the job as well as the hours and days the employee is expected to work. The accurate details of the job description will help the candidates in fully understanding the position as well as your expectations from them if they are hired for the job.

ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਨੌਕਰੀ ਵੇਰਵਾ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਫਰਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣ ਲਈ ਸਹੀ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਸਾਰੇ ਵੇਰਵੇ, ਤਰਜੀਹੀ ਯੋਗਤਾਵਾਂ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਯੋਗਤਾਵਾਂ, ਲੋੜੀਂਦੇ ਤਜਰਬੇ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਕੇ, ਚੋਣਾਂ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਵੇਰਵਾ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਾਸ ਹੋਵੇਗਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਓਨੇ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਢੁਕਵੇਂ ਅਰਜ਼ੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਣਗੀਆਂ ਜੋ ਚੋਣ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਲੈਣ ਵਾਲਾ ਬਣਾਉਣਗੀਆਂ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਹੁਨਰ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤੋਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਘੰਟੇ ਅਤੇ ਦਿਨ। ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਦੇ ਸਹੀ ਵੇਰਵੇ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅਹੁਦੇ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ

ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਰੱਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

Step Three: Developing a Plan for Recruitment

ਤੀਜਾ ਕਦਮ: ਭਰਤੀ ਲਈ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ

All the positions need a proper recruitment plan which is structured carefully, mapping out the strategies for hiring and attracting the best possible applicant for the role. It helps in ensuring that the applicants also include women, underrepresented individuals like people with disabilities, veterans, etc.

ਸਾਰੇ ਅਹੁਦਿਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਢੁਕਵੀਂ ਭਰਤੀ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਬਣਾਈ ਗਈ ਹੋਵੇ, ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦਾ ਨਕਸ਼ਾ ਤਿਆਰ ਕਰਦੀ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਭੂਮਿਕਾ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਾਵੀ ਬਿਨੈਕਾਰ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦੀ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਬਿਨੈਕਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਔਰਤਾਂ, ਘੱਟ ਪ੍ਰਤੀਨਿਧਤਾ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਪਾਹਜ ਲੋਕ, ਸਾਬਕਾ ਸੈਨਿਕ, ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ।

Aside from the placement goals of the job position, this plan must also include the mediums through which this position will be promoted and advertised. This plan is usually developed by the human resource manager in coordination with the head. However, if you are just starting out with the hiring process in your newly established private practice, you can do this yourself or get professional help.

ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਅਹੁਦੇ ਦੇ ਪਲੇਸਮੈਂਟ ਟੀਚਿਆਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਉਹ ਮਾਧਿਅਮ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਰਾਹੀਂ ਇਸ ਅਹੁਦੇ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਹ ਯੋਜਨਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੋਤ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਦੁਆਰਾ ਮੁਖੀ ਨਾਲ ਤਾਲਮੇਲ ਕਰਕੇ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਸਥਾਪਿਤ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਭਰਤੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਖੁਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਮਦਦ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

The main elements of this recruitment plan include:

ਇਸ ਭਰਤੀ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਮੁੱਖ ਤੱਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• Period of posting

• ਪੋਸਟਿੰਗ ਦੀ ਮਿਆਦ

• Goals of placement

• ਪਲੇਸਮੈਂਟ ਦੇ ਟੀਚੇ

• Posting through diversity agencies

• ਵਿਭਿੰਨਤਾ ਏਜੰਸੀਆਂ ਰਾਹੀਂ ਪੋਸਟ ਕਰਨਾ

• Searching resume banks

• ਰੈਜ਼ਿਊਮੇ ਬੈਂਕਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨਾ

Other than this, the recruitment plan must also include the advertising resources and the additional resources where the job would be advertised. A number of both external and internal recruitment sources must be used to ensure that the job posting

reaches the best candidates, those who reflect the organizational values and ethics of your private practice. The more advertising resources used, the better reach the job posting will get.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਭਰਤੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਵਾਧੂ ਸਰੋਤ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਪੋਸਟਿੰਗ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚੇ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਮੁੱਲਾਂ ਅਤੇ ਨੈਤਿਕਤਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬਾਹਰੀ ਅਤੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਭਰਤੀ ਸਰੋਤਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜਿੰਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਸਰੋਤ ਵਰਤੇ ਜਾਣਗੇ, ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਪੋਸਟਿੰਗ ਓਨੀ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਪਹੁੰਚ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੇਗੀ।

Following are some of the sources that you can utilize:

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਸਰੋਤ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ:

• Campus Recruiting

• ਕੈਂਪਸ ਭਰਤੀ

• Professional Conference Recruiting

• ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਕਾਨਫਰੰਸ ਭਰਤੀ

• Job Fairs

• ਨੌਕਰੀ ਮੇਲੇ

• Social Media

• ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ

• Print Advertisement

• ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਛਾਪੋ

• Internet Job Boards

• ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਜੌਬ ਬੋਰਡ

It is essential to encourage women, minorities and other such groups to apply in order to offer equal employment opportunities to all.

ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਬਰਾਬਰ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਦੇ ਮੌਕੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਔਰਤਾਂ, ਘੱਟ ਗਿਣਤੀਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਅਜਿਹੇ ਸਮੂਹਾਂ ਨੂੰ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

Step Four: Implementing the Plan and Posting the Jobs

ਚੌਥਾ ਕਦਮ: ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਨੌਕਰੀਆਂ ਪੋਸਟ ਕਰਨਾ

When you are done with the job description and are sure that it is perfectly written, it is time to implement your recruitment plan and post the vacancies. You need to make an extra effort in making sure that the job description is accurate and the text is posted properly without any mistakes and errors, to avoid confusion. This is important because, once the job is posted, it would not be possible to

make modifications to the elements since it would affect the applicant pool.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲਿਖਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਭਰਤੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਖਾਲੀ ਅਸਾਮੀਆਂ ਪੋਸਟ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਵਾਧੂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਵੇਰਵਾ ਸਹੀ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਟੈਕਸਟ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਗਲਤੀ ਅਤੇ ਗਲਤੀ ਦੇ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੋਸਟ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਜੋ ਉਲਝਣ ਤੋਂ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ, ਇੱਕ ਵਾਰ ਨੌਕਰੀ ਪੋਸਟ ਹੋ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਤੱਤਾਂ ਵਿੱਚ ਸੋਧ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਬਿਨੈਕਾਰ ਪੂਲ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰੇਗਾ।

Before posting the position, you should:

ਅਹੁਦਾ ਪੋਸਟ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ:

• Ensure that all the details of the description are correct and accurate.

• ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਵਰਣਨ ਦੇ ਸਾਰੇ ਵੇਰਵੇ ਸਹੀ ਅਤੇ ਸਟੀਕ ਹਨ।

• In case of multiple positions, ensure that nothing has been mixed up.

• ਕਈ ਅਹੁਦਿਆਂ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਕੁਝ ਵੀ ਰਲਗੱਡ ਨਹੀਂ ਹੈ।

• Get the descriptions checked and proofread by two or three individuals to

• ਦੋ ਜਾਂ ਤਿੰਨ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਤੋਂ ਵਰਣਨ ਦੀ ਜਾਂਚ ਅਤੇ ਪਰੂਫਰੀਡ ਕਰਵਾਓ ਤਾਂ ਜੋ

make sure there aren't any mistakes.

ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਨਾ ਹੋਵੇ।

• Post the position in multiple channels at once.

• ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਕਈ ਚੈਨਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸਥਿਤੀ ਪੋਸਟ ਕਰੋ।

• Check if the position has been properly uploaded.

• ਜਾਂਚ ਕਰੋ ਕਿ ਕੀ ਸਥਿਤੀ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਅਪਲੋਡ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ।

• Share the positions on your private practice's social media pages as well

• ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪੰਨਿਆਂ 'ਤੇ ਵੀ ਅਹੁਦਿਆਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰੋ।

to gain more responses.

ਹੋਰ ਜਵਾਬ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ।

You can continue reviewing each applicant as they apply or you can wait till the posting days are completed. If you already have an HR team, then it would be easier to manage, but if you are hiring your first employees for your practice, it is best to review the applications as they come in order to avoid getting overwhelmed.

ਤੁਸੀਂ ਹਰੇਕ ਬਿਨੈਕਾਰ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਜਾਰੀ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਵੇਂ ਉਹ ਅਰਜ਼ੀ

ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪੋਸਟਿੰਗ ਦਿਨ ਪੂਰੇ ਹੋਣ ਤੱਕ ਉਡੀਕ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇੱਕ HR ਟੀਮ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਆਪਣੇ ਪਹਿਲੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਦੱਬੇ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀਆਂ ਦੇ ਆਉਣ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

Step Five: Reviewing all Applicants and Shortlisting Them

ਪੰਜਵਾਂ ਕਦਮ: ਸਾਰੇ ਬਿਨੈਕਾਰਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਰਟਲਿਸਟ ਕਰਨਾ

Once you have posted the position, you will start receiving applications. It is best to thoroughly evaluate the resumes of all the applicants on the basis of their qualifications and experience. The ideal way to do it is to assign two or more individuals to go through the process of reviewing the applicants in order to reduce any possibility of biases. The members can also add in their comments on the applicants as need be.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਹੁਦਾ ਪੋਸਟ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਰਜ਼ੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਣੀਆਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਣਗੀਆਂ। ਸਾਰੇ ਬਿਨੈਕਾਰਾਂ ਦੇ ਰੈਜ਼ਿਊਮੇ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਅਤੇ ਤਜਰਬੇ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਆਦਰਸ਼ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਪੱਖਪਾਤ ਦੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਬਿਨੈਕਾਰਾਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣ ਲਈ ਦੋ ਜਾਂ ਦੋ ਤੋਂ ਵੱਧ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ

ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਮੈਂਬਰ ਲੋੜ ਅਨੁਸਾਰ ਬਿਨੈਕਾਰਾਂ 'ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Ensure that all the applicants have shared all the necessary information regarding their salary requirements, availability, shift preference and other details. Moreover, the members responsible for reviewing the applications, must also be fully aware of the position available along with your expectations of the right candidate. They must know the minimum requirements, minimum experience and other crucial details that a candidate must possess. This way they will ensure that only the right candidates are shortlisted.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਸਾਰੇ ਬਿਨੈਕਾਰਾਂ ਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਤਨਖਾਹਾਂ, ਉਪਲਬਧਤਾ, ਸ਼ਿਫਟ ਪਸੰਦ ਅਤੇ ਹੋਰ ਵੇਰਵਿਆਂ ਸੰਬੰਧੀ ਸਾਰੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਾਂਝੀ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਅਰਜ਼ੀਆਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਉਮੀਦਵਾਰ ਦੀਆਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਪਲਬਧ ਅਹੁਦੇ ਬਾਰੇ ਵੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਤਜਰਬਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵੇਰਵਿਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਇੱਕ ਉਮੀਦਵਾਰ ਕੋਲ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਗੇ ਕਿ ਸਿਰਫ਼ ਸਹੀ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹੀ ਸ਼ਾਰਟਲਿਸਟ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ।

Once the shortlisted candidates have been finalized from the pool of applications, you or another senior

member can go through them once again to ensure that the candidates shortlisted fit the job requirements. After thoroughly reviewing all the shortlisted candidates, the list will be final.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਸ਼ਾਰਟਲਿਸਟ ਕੀਤੇ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅਰਜ਼ੀਆਂ ਦੇ ਪੂਲ ਵਿੱਚੋਂ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਸੀਨੀਅਰ ਮੈਂਬਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਸ਼ਾਰਟਲਿਸਟ ਕੀਤੇ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੌਕਰੀ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸਾਰੇ ਸ਼ਾਰਟਲਿਸਟ ਕੀਤੇ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਦੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਸੂਚੀ ਅੰਤਿਮ ਹੋਵੇਗੀ।

Afterward, you would need to create an interview list for all the candidates. Contact the candidates for interviews and confirm their availability. The interview list should be modified and changed as per the availability for an interview with each candidate.

ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਇੰਟਰਵਿਊ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਪਲਬਧਤਾ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰੋ। ਇੰਟਰਵਿਊ ਸੂਚੀ ਨੂੰ ਹਰੇਕ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨਾਲ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਉਪਲਬਧਤਾ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸੋਧਿਆ ਅਤੇ ਬਦਲਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Step Six: Conducting Interviews

ਛੇਵਾਂ ਕਦਮ: ਇੰਟਰਵਿਊ ਕਰਵਾਉਣਾ

The interviews are a very important part of the

selection process. An interview offers the employer as well as the candidate an opportunity to understand each other and authenticate the information and details provided by both parties.

ਇੰਟਰਵਿਊ ਚੋਣ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸਾ ਹਨ। ਇੱਕ ਇੰਟਰਵਿਊ ਮਾਲਕ ਅਤੇ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਦੋਵਾਂ ਧਿਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਗਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮਾਣਿਤ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Before the interviews, you must prepare some interviewing guidelines and have a few questions prepared beforehand. You need to make sure that the interview process is thoroughly conducted and for that, you must have all the relevant data needed to evaluate the abilities and skills of the candidates. It is best to take a few minutes before the interview to go through the details of the candidates so that you can ask the right questions.

ਇੰਟਰਵਿਊ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਕੁਝ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਤਿਆਰ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਕੁਝ ਸਵਾਲ ਤਿਆਰ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਇੰਟਰਵਿਊ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਚਾਲਿਤ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਹੁਨਰਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦਾ ਸਾਰਾ ਸੰਬੰਧਿਤ ਡੇਟਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇੰਟਰਵਿਊ ਤੋਂ ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਪਹਿਲਾਂ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਦੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ

ਸਹੀ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛ ਸਕੋ।

Remember that all the questions you ask must be related to the position and must help you to determine the abilities and skills that are required to efficiently perform the job. You can also ask competency and/or behavioral-based interview questions as these can help you in assessing the ability of the candidate to perform all the responsibilities and duties required from the job while also assessing their ability to follow organizational ethics and values of your private practice.

ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੁੱਛੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲ ਅਹੁਦੇ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਨੂੰ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਯੋਗਤਾ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਵਿਵਹਾਰ-ਅਧਾਰਤ ਇੰਟਰਵਿਊ ਦੇ ਸਵਾਲ ਵੀ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਉਮੀਦਵਾਰ ਦੀ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਫਰਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਨਿਭਾਉਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੈਤਿਕਤਾ ਅਤੇ ਮੁੱਲਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

You can conduct:

ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

• Virtual interviews

• ਵਰਚੁਅਲ ਇੰਟਰਵਿਊ

• One-on-one interviews

• ਇੱਕ-ਨਾਲ-ਇੱਕ ਇੰਟਰਵਿਊ

• Panel interviews

• ਪੈਨਲ ਇੰਟਰਵਿਊ

It depends on the needs and requirements of your private practice as well as your ease.

ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਸੌਖ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Step Seven: Selecting the Right Applicant

ਸੱਤਵਾਂ ਕਦਮ: ਸਹੀ ਬਿਨੈਕਾਰ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ

Once you have conducted all the interviews, you must go through all the candidates. If it was a panel interview, then all the members can discuss the candidates and determine which one would be best for the job as per the selection criteria. It is important to keep in mind that you should be able to justify the decision in case needed, as to on what basis the particular candidate was hired.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਇਹ ਇੱਕ ਪੈਨਲ ਇੰਟਰਵਿਊ ਸੀ, ਤਾਂ ਸਾਰੇ ਮੈਂਬਰ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਚੋਣ

ਮਾਪਦੰਡਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਫੈਸਲੇ ਨੂੰ ਜਾਇਜ਼ ਠਹਿਰਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਖਾਸ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਕਿਸ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ।

In case there are more than one ideal candidates and it is getting difficult to make the decision between them, you can always call them for a second interview. This gives you a chance to get to know them more and ask more specific questions regarding their qualifications and experience.

ਜੇਕਰ ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਆਦਰਸ਼ ਉਮੀਦਵਾਰ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੂਜੀ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਬੁਲਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਜਾਣਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਅਤੇ ਤਜਰਬੇ ਸੰਬੰਧੀ ਹੋਰ ਖਾਸ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

Other than that, you also need to conduct reference checks on the selected candidates to attain information regarding the performance and conduct of the candidate from their previous employers. Their conduct and performance are critical to determine, regardless of their abilities, knowledge and skills. If they have bad work ethics, are known to misbehave often, are not team players or consistently perform low, then it is best to go with some other candidate. Past performance, work ethics and conduct are

crucial predictors of future success.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੁਣੇ ਗਏ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਿਛਲੇ ਮਾਲਕਾਂ ਤੋਂ ਉਮੀਦਵਾਰ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਅਤੇ ਆਚਰਣ ਸੰਬੰਧੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸੰਦਰਭ ਜਾਂਚਾਂ ਕਰਨ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਯੋਗਤਾ, ਗਿਆਨ ਅਤੇ ਹੁਨਰ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਆਚਰਣ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਨੈਤਿਕਤਾ ਮਾੜੀ ਹੈ, ਅਕਸਰ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਜਾਣੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਟੀਮ ਦੇ ਖਿਡਾਰੀ ਨਹੀਂ ਹਨ ਜਾਂ ਲਗਾਤਾਰ ਘੱਟ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨਾਲ ਜਾਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਪਿਛਲੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ, ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਨੈਤਿਕਤਾ ਅਤੇ ਆਚਰਣ ਭਵਿੱਖ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਹਨ।

A hiring mistake can prove to be rather costly in terms of money, energy and time. This often happens when organizations fail to do a reference check as this can also lead to legal consequences which you wouldn’t want your newly established private practice to go through.

ਇੱਕ ਭਰਤੀ ਗਲਤੀ ਪੈਸੇ, ਊਰਜਾ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਮਹਿੰਗੀ ਸਾਬਤ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਅਕਸਰ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਸੰਦਰਭ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਕਾਨੂੰਨੀ ਨਤੀਜੇ ਵੀ ਨਿਕਲ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਚਾਹੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਵੀਂ ਸਥਾਪਿਤ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲੰਘੇ।

Step Eight: Finalizing the Recruitment

ਅੱਠਵਾਂ ਕਦਮ: ਭਰਤੀ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇਣਾ

Once you have successfully completed the recruitment process and have selected the right candidate for the position, you have to make the offer to that candidate. Before calling up the candidate for the offer, it is best to have another review done of the selection process, in which you:

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਭਰਤੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਅਹੁਦੇ ਲਈ ਸਹੀ ਉਮੀਦਵਾਰ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਲਈ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਬੁਲਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਚੋਣ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਵਾਉਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ:

Go through all the responsibilities and duties of the positions, make sure they were described accurately and were rightly reflected in the interview process and job description.

ਅਹੁਦਿਆਂ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਫਰਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝੋ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਹੀ ਵਰਣਨ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਅਤੇ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਵਰਣਨ ਵਿੱਚ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬਤ ਹੋਇਆ ਹੈ।

Assess the selection criteria that were utilized and make sure it was purely based on merit and the requirements of the position.

ਵਰਤੇ ਗਏ ਚੋਣ ਮਾਪਦੰਡਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ ਅਤੇ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਯੋਗਤਾ ਅਤੇ ਅਹੁਦੇ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਸੀ।

Ensure all the questions asked in the interview were relevant to the selection criteria.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇੰਟਰਵਿਊ ਵਿੱਚ ਪੁੱਛੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲ ਚੋਣ ਮਾਪਦੰਡਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਹੋਣ।

Make sure all the applicants were fairly treated throughout the screening and interview process.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਸਾਰੇ ਬਿਨੈਕਾਰਾਂ ਨਾਲ ਸਕ੍ਰੀਨਿੰਗ ਅਤੇ ਇੰਟਰਵਿਊ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਨਿਰਪੱਖ ਵਿਵਹਾਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੋਵੇ।

Once you have double-checked the process, you can forward the offer to the candidate. This process typically takes the following steps:

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਦੋ ਵਾਰ ਚੈੱਕ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਭੇਜ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕਦੀ ਹੈ:

• Offer is initiated

• ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਗਈ ਹੈ

• Offer is negotiated

• ਪੇਸ਼ਕਸ਼ 'ਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

• Offer is countered

• ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ

• Offer is finalized

• ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਹੈ

You must make sure that the entire recruitment process is closed properly. All the candidates interviewed and not selected must be notified. All the candidates as well as the documentation, should be updated on the database of your private practice for future use.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਪੂਰੀ ਭਰਤੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੂਰੀ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। ਇੰਟਰਵਿਊ ਕੀਤੇ ਗਏ ਅਤੇ ਨਾ ਚੁਣੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੂਚਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਸਾਰੇ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਵਰਤੋਂ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਡੇਟਾਬੇਸ 'ਤੇ ਅਪਡੇਟ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

Recruitment is not an easy task, it requires you to invest your time and effort, but when done right, you end up with a brilliant team motivated to bring success to your practice.

ਭਰਤੀ ਕੋਈ ਆਸਾਨ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਮਿਹਨਤ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਟੀਮ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਲਿਆਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ Before you determine the kind of employees or the

type of skills you are looking for in the employees, you would have to determine the available vacancies.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਕਿਸਮ ਜਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਹੁਨਰਾਂ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਪਲਬਧ ਖਾਲੀ ਅਸਾਮੀਆਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਹੋਵੇਗਾ।

➢ A good job description is the thing that can make the entire process of recruitment a successful one.

➢ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਵੇਰਵਾ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਭਰਤੀ ਦੀ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਸਫਲ ਬਣਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

➢ Before creating the job description, it is important that you identify key responsibilities and duties.

➢ ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਵੇਰਵਾ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮੁੱਖ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਫਰਜ਼ਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ।

➢ The more specific the job description is, the more relevant applications you will receive which would make the selection process easier and less time-consuming.

➢ ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਵੇਰਵਾ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਪਸ਼ਟ ਹੋਵੇਗਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਓਨੀਆਂ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਬੰਧਿਤ ਅਰਜ਼ੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਣਗੀਆਂ ਜੋ ਚੋਣ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਲੈਣ ਵਾਲੀਆਂ ਬਣਾਉਣਗੀਆਂ।

➢ A number of both external and internal recruitment sources must be used to ensure that the job posting reaches the best candidates, those who

reflect the organizational values and ethics of your private practice.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਪੋਸਟਿੰਗ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚੇ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਮੁੱਲਾਂ ਅਤੇ ਨੈਤਿਕਤਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਕਈ ਬਾਹਰੀ ਅਤੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਭਰਤੀ ਸਰੋਤਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

➢ You need to make an extra effort in making sure that the job description is accurate and the text is posted properly without any mistakes and errors, to avoid confusion.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਵਾਧੂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਵੇਰਵਾ ਸਹੀ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਟੈਕਸਟ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਗਲਤੀ ਅਤੇ ਗਲਤੀਆਂ ਦੇ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪੋਸਟ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਜੋ ਉਲਝਣ ਤੋਂ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕੇ।

➢ It is best to thoroughly evaluate the resumes of all the applicants on the basis of their qualifications and experience.

➢ ਸਾਰੇ ਬਿਨੈਕਾਰਾਂ ਦੇ ਰੈਜ਼ਿਊਮੇ ਦਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਅਤੇ ਤਜਰਬੇ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

➢ An interview offers the employer as well as the candidate to understand one another more and authenticate the information and details provided by both parties.

➢ ਇੱਕ ਇੰਟਰਵਿਊ ਮਾਲਕ ਅਤੇ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਹੋਰ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਦੋਵਾਂ ਧਿਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਗਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਮਾਣਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ You also need to conduct reference checks on the selected candidates to attain information regarding the performance and conduct of the candidate from their previous employers.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੁਣੇ ਹੋਏ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਦੀ ਸੰਦਰਭ ਜਾਂਚ ਵੀ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ ਤਾਂ ਜੋ ਉਮੀਦਵਾਰ ਦੇ ਪਿਛਲੇ ਮਾਲਕਾਂ ਤੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਅਤੇ ਆਚਰਣ ਸੰਬੰਧੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ।

➢ Before calling up the candidate for the offer, it is best to have another review done of the selection process.

➢ ਉਮੀਦਵਾਰ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਲਈ ਬੁਲਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਚੋਣ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਵਾਉਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

Chapter 16

ਅਧਿਆਇ 16

How to Create a Compensation Structure for the

ਲਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਢਾਂਚਾ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇ

Medical

ਚਿਕਿਤਸਾ ਸੰਬੰਧੀ

Practice Team?

ਅਭਿਆਸ ਟੀਮ?

“Paying people a fair wage is a sign of respect and acknowledgement of the

"ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਉਚਿਤ ਤਨਖਾਹ ਦੇਣਾ ਸਤਿਕਾਰ ਅਤੇ ਮਾਨਤਾ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨੀ ਹੈ

value of people's contributions to the business. When people are treated fairly

ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਯੋਗਦਾਨ ਦਾ ਮੁੱਲ। ਜਦੋਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਨਿਰਪੱਖ ਵਿਵਹਾਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ

and with respect, they will provide unparalleled levels of support and

ਅਤੇ ਸਤਿਕਾਰ ਨਾਲ, ਉਹ ਬੇਮਿਸਾਲ ਪੱਧਰ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ

commitment inside the business, and to clients and customers. Everyone is

ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਅੰਦਰ, ਅਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਅਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਵਚਨਬੱਧਤਾ। ਹਰ ਕੋਈ ਹੈ

more successful when people are paid a living wage.”

ਜਦੋਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਗੁਜ਼ਾਰਾ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਮਜ਼ਦੂਰੀ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਇਹ ਵਧੇਰੇ ਸਫਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

- Amy B. Lyman

- ਐਮੀ ਬੀ. ਲਾਇਮਨ

Deciding the Salaries and Compensation Package

ਤਨਖਾਹਾਂ ਅਤੇ ਮੁਆਵਜ਼ੇ ਦੇ ਪੈਕੇਜ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ

For all your potential employees, salary and the compensation package would be one of the major concerns. Being the owner of a private medical practice, having a pay scale as a reference for the compensation package would ensure a smoother and more efficient recruitment process. Having the ability to explain properly the way compensation packages are determined for potential employees, makes you a desirable employer which ensures that your private practice attracts the best possible talent.

ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ, ਤਨਖਾਹ ਅਤੇ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪੈਕੇਜ ਮੁੱਖ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੋਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪੈਕੇਜ ਲਈ ਇੱਕ ਹਵਾਲਾ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਸੁਚਾਰੂ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਕੁਸ਼ਲ ਭਰਤੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ। ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪੈਕੇਜ ਕਿਵੇਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹੋਣ ਕਰਕੇ, ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਲੋੜੀਂਦਾ ਮਾਲਕ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ।

So, how do you determine the pay scale for potential

employees?

ਤਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਕਿਵੇਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋ?

Assessing the Position

ਅਹੁਦੇ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ

First of all, you must assess the position for which you are setting the pay scale and how valuable it is for your private practice. The best way to do this is by going through the detailed job description you had created earlier. Go through the tasks and responsibilities, the title of the job, the working hours and commitment required for the job as well as other details.

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਅਹੁਦੇ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਕਿੰਨਾ ਕੀਮਤੀ ਹੈ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪਹਿਲਾਂ ਬਣਾਏ ਗਏ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਵਰਣਨ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨਾ। ਕੰਮਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ, ਨੌਕਰੀ ਦਾ ਸਿਰਲੇਖ, ਕੰਮ ਦੇ ਘੰਟੇ ਅਤੇ ਨੌਕਰੀ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਹੋਰ ਵੇਰਵਿਆਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹੋ।

Once you have determined the demands of the position, you can evaluate how valuable the position is. How must energy and time would you take in order to perform all the tasks yourself? How much

would you expect to get paid for it? What other certifications, experience or skills would one need to perform this job in the best possible manner? Such questions will help you determine the value of this position and select the pay scale.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਹੁਦੇ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਅਹੁਦਾ ਕਿੰਨਾ ਕੀਮਤੀ ਹੈ। ਸਾਰੇ ਕੰਮ ਖੁਦ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਊਰਜਾ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਲੱਗੇਗਾ? ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਕਿੰਨਾ ਭੁਗਤਾਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰੋਗੇ? ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨ ਲਈ ਹੋਰ ਕਿਹੜੇ ਪ੍ਰਮਾਣੀਕਰਣ, ਅਨੁਭਵ ਜਾਂ ਹੁਨਰ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ? ਅਜਿਹੇ ਸਵਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਅਹੁਦੇ ਦੀ ਕੀਮਤ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਚੁਣਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।

Researching Wages

ਤਨਖਾਹਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨਾ

The major factor to determine a pay scale is to offer competitive pay. You can research the median salary for the specific position and forecast what the potential employee would expect. Researching the salary package would also enable you to determine whether your private practice would be able to sustain the pay for the potential employee you want to hire. By determining what your competitors are paying, you would be able to get a better idea about what salary scale to set.

ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕਾਰਕ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਖਾਸ ਅਹੁਦੇ ਲਈ ਔਸਤ ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੀ ਉਮੀਦ ਕਰੇਗਾ। ਤਨਖਾਹ ਪੈਕੇਜ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਕੀ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਉਸ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲਈ ਤਨਖਾਹ ਨੂੰ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਕੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ ਕੀ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਵਿਚਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਕਿਹੜਾ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਹੈ।

Deciding a Maximum and a Minimum

ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਅਤੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ

When you have determined the position's value as well as the median salary for the position, you would be able to create a range of the salary scale. In order to create a sustainable employee and position, you need to be careful when establishing the feasible salary scale which your private practice would be able to afford and keep the employee happy.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਅਹੁਦੇ ਦੇ ਮੁੱਲ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਅਹੁਦੇ ਲਈ ਔਸਤ ਤਨਖਾਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਦੀ ਇੱਕ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ। ਇੱਕ ਸਥਾਈ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਤੇ ਸਥਿਤੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਿਵਹਾਰਕ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਸਥਾਪਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਰੱਖੇਗੀ।

Determine what minimum amount would be ideal for this position and what is the maximum you would be willing to pay for it? Make sure you also consider the potential employee as well. What if your competitor hires them, would it place you at a disadvantage? If yes, then they definitely deserve the maximum pay. If it would be easy to find another suitable candidate for this position, then opt towards the minimum pay or vary in between.

ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਇਸ ਅਹੁਦੇ ਲਈ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਕਿੰਨੀ ਰਕਮ ਆਦਰਸ਼ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੇ ਲਈ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਿੰਨੀ ਰਕਮ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋਗੇ? ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀ 'ਤੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੀ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਏਗਾ? ਜੇਕਰ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਉਹ ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਤਨਖਾਹ ਦੇ ਹੱਕਦਾਰ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਇਸ ਅਹੁਦੇ ਲਈ ਕੋਈ ਹੋਰ ਢੁਕਵਾਂ ਉਮੀਦਵਾਰ ਲੱਭਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ, ਤਾਂ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰੋ ਜਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਬਦਲੋ।

Determining the Pay Method

ਭੁਗਤਾਨ ਵਿਧੀ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ

Whilst the methods of payment address monthly vs. biweekly and hourly vs. salary, it also helps you to come up with other means of compensation for the team. There are numerous ways that you can compensate your hires aside from the usual pay.

These compensations might also motivate them to overlook a slightly lower pay than they were expecting. There are many perks that can be offered including commission, stock options, bonuses, discounted gym membership, health insurance and more.

ਜਦੋਂ ਕਿ ਭੁਗਤਾਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਬਨਾਮ ਦੋ-ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਅਤੇ ਘੰਟਾਵਾਰ ਬਨਾਮ ਤਨਖਾਹ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਟੀਮ ਲਈ ਮੁਆਵਜ਼ੇ ਦੇ ਹੋਰ ਸਾਧਨਾਂ ਨਾਲ ਆਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਆਮ ਤਨਖਾਹ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਦੇਣ ਦੇ ਕਈ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਇਹ ਮੁਆਵਜ਼ੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਮੀਦ ਨਾਲੋਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਵੀ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲਾਭ ਹਨ ਜੋ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕਮਿਸ਼ਨ, ਸਟਾਕ ਵਿਕਲਪ, ਬੋਨਸ, ਛੋਟ ਵਾਲੀ ਜਿਮ ਮੈਂਬਰਸ਼ਿਪ, ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ।

Being Open to Negotiation

ਗੱਲਬਾਤ ਲਈ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਹੋਣਾ

While negotiating the pay might be uncomfortable for both parties, it is wise to expect that the potential employees will try negotiating the salary offered. Those employees who can state their worth respectfully, typically showcase desirable professional and negotiation qualities that would be beneficial for the position they are being offered. In

order to sustain employees who strive for the best and continuously give you exceptional performance, it is essential that they are compensated sufficiently for their efforts and worth. Being open and flexible to negotiations and opting to meet the employee halfway, can lead to appreciation and gratitude which would inspire the employees to be loyal and give their best.

ਭਾਵੇਂ ਕਿ ਤਨਖਾਹ ਬਾਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਦੋਵਾਂ ਧਿਰਾਂ ਲਈ ਅਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਉਮੀਦ ਕਰਨਾ ਸਮਝਦਾਰੀ ਹੈ ਕਿ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀ ਗਈ ਤਨਖਾਹ ਬਾਰੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਗੇ। ਉਹ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜੋ ਆਪਣੀ ਕੀਮਤ ਨੂੰ ਸਤਿਕਾਰ ਨਾਲ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਲੋੜੀਂਦੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਅਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਦੇ ਗੁਣਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਅਹੁਦੇ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਣਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣ ਲਈ ਜੋ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲਈ ਯਤਨਸ਼ੀਲ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਬੇਮਿਸਾਲ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦਿੰਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਯਤਨਾਂ ਅਤੇ ਮੁੱਲ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਗੱਲਬਾਤ ਲਈ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਅਤੇ ਲਚਕਦਾਰ ਹੋਣਾ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਅੱਧੇ ਰਸਤੇ ਮਿਲਣ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ, ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਅਤੇ ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਫ਼ਾਦਾਰ ਰਹਿਣ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦੇਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੇਗਾ।

Determining the Pay Increase Structure

ਤਨਖਾਹ ਵਾਧੇ ਦੇ ਢਾਂਚੇ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ

The basic pay is the fixed payment which is made in

exchange for the employees performing their specified responsibilities and duties assigned to their roles. When you offer an increase in the basic pay that is known as the pay increase. There are numerous methods and reasons to determine the increase. The most common factors are as follows:

ਮੁੱਢਲੀ ਤਨਖਾਹ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਅਦਾਇਗੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸੌਂਪੇ ਗਏ ਫਰਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਨਿਭਾਉਣ ਦੇ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮੁੱਢਲੀ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਵਾਧੇ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਸਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਵਾਧੇ ਵਜੋਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਵਾਧੇ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਤਰੀਕੇ ਅਤੇ ਕਾਰਨ ਹਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਕਾਰਕ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਅਨੁਸਾਰ ਹਨ:

Increase in Living Cost

ਰਹਿਣ-ਸਹਿਣ ਦੀ ਲਾਗਤ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ

This increase in pay is given to all employees, irrespective of their performances, for the intention of enhancing the base pay by a specific percentage to manage the increase in the living cost. When the cost of living increases, it is understandable that the pay scale must be increased as well.

ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵਾਧਾ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕੁਝ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਰਹਿਣ-ਸਹਿਣ ਦੀ ਲਾਗਤ ਵਿੱਚ ਵਾਧੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮੂਲ ਤਨਖਾਹ ਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਤੱਕ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਇਰਾਦੇ ਨਾਲ। ਜਦੋਂ ਰਹਿਣ-ਸਹਿਣ ਦੀ ਲਾਗਤ ਵਧਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਮਝਣ

ਯੋਗ ਹੈ ਕਿ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾਇਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

When the living cost increase is offered, it is typically done annually and is provided to all the employees of the organization at the rate which has been recommended and approved by the Director of the Board of Directors of the company. It is essential that this increase is dependent on your private practice's overall financial situation.

ਜਦੋਂ ਰਹਿਣ-ਸਹਿਣ ਦੀ ਲਾਗਤ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਾਲਾਨਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਸ ਦਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਬੋਰਡ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ ਅਤੇ ਮਨਜ਼ੂਰ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਵਾਧਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸਮੁੱਚੀ ਵਿੱਤੀ ਸਥਿਤੀ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰੇ।

There are various smaller companies that stay away from the typical living cost increase and go instead with market adjustments.

ਕਈ ਛੋਟੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਆਮ ਰਹਿਣ-ਸਹਿਣ ਦੀ ਲਾਗਤ ਵਿੱਚ ਵਾਧੇ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰਹਿੰਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੇ ਸਮਾਯੋਜਨ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਦੀਆਂ ਹਨ।

Adjustment and Changes in the Market

ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਸਮਾਯੋਜਨ ਅਤੇ ਬਦਲਾਅ

Once the market survey data is collected, market

adjustments can then be made in the salaries. This data is calculated and assessed at the end of the calendar or fiscal year. All organizations assess the salaries they offer against the market data. If needed, base salaries are adjusted for the roles that are being paid below the market pay scale. In case the role is being significantly overpaid in comparison to the market, many organizations tend to notify their employees and not offer any increase in their pay till their salaries meet the market line.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਮਾਰਕੀਟ ਸਰਵੇਖਣ ਡੇਟਾ ਇਕੱਠਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤਨਖਾਹਾਂ ਵਿੱਚ ਮਾਰਕੀਟ ਸਮਾਯੋਜਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਡੇਟਾ ਦੀ ਗਣਨਾ ਕੈਲੰਡਰ ਜਾਂ ਵਿੱਤੀ ਸਾਲ ਦੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਮਾਰਕੀਟ ਡੇਟਾ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਉਹਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਤਨਖਾਹਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਜੇ ਲੋੜ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਲਈ ਮੂਲ ਤਨਖਾਹਾਂ ਨੂੰ ਐਡਜਸਟ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਮਾਰਕੀਟ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਤੋਂ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਜਾ ਰਹੀਆਂ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਭੂਮਿਕਾ ਨੂੰ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਕਾਫ਼ੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸੂਚਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵਾਧਾ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੀਆਂ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਤਨਖਾਹਾਂ ਮਾਰਕੀਟ ਲਾਈਨ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀਆਂ।

Promotions

ਤਰੱਕੀਆਂ

This is the advancement of your employees to a

better position at a higher level than their current position. The employees who get promoted are offered an increase in pay, considering the market information, qualifications and performance. The promotions are mostly based on the opportunities available and the employees preparedness to advance to the next level.

ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲੋਂ ਉੱਚ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਸਥਿਤੀ 'ਤੇ ਤਰੱਕੀ ਹੈ। ਤਰੱਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ, ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਵਾਧੇ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਤਰੱਕੀਆਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਉਪਲਬਧ ਮੌਕਿਆਂ ਅਤੇ ਅਗਲੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਜਾਣ ਲਈ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਤਿਆਰੀ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

Merit Increase

ਯੋਗਤਾ ਵਾਧਾ

The merit increase in pay is typically offered in order to recognize the contribution made by the employee and compensate them for their outstanding performances. The performance of the employee is the major factor in being awarded the merit increase in pay. It is also one of the factors that can move the employee from the starting level to the midpoint or highest level in the pay scale. These increases can be offered to the employee at the start of a new year or

a year after the performance review, as per the philosophy or structure of your compensation strategy.

ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਯੋਗਤਾ ਵਾਧਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਯੋਗਦਾਨ ਨੂੰ ਮਾਨਤਾ ਦੇਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਲਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਦੇਣ ਲਈ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਯੋਗਤਾ ਵਾਧੇ ਨੂੰ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕਾਰਕ ਹੈ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਕਾਰਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜੋ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੱਧਰ ਤੋਂ ਮੱਧ ਬਿੰਦੂ ਜਾਂ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਚੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵਾਧੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਰਣਨੀਤੀ ਦੇ ਦਰਸ਼ਨ ਜਾਂ ਢਾਂਚੇ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਨਵੇਂ ਸਾਲ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਜਾਂ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਸਮੀਖਿਆ ਤੋਂ ਇੱਕ ਸਾਲ ਬਾਅਦ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Bonuses

ਬੋਨਸ

Bonuses are the amount paid over and above the specified amount of salary or wage. This is distributed when the organization has attained enough profits to pay bonuses or as per the terms outlined in the employment contract.

ਬੋਨਸ ਉਹ ਰਕਮ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤਨਖਾਹ ਜਾਂ ਉਜਰਤ ਦੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਰਕਮ ਤੋਂ ਵੱਧ ਅਦਾ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਉਦੋਂ ਵੰਡਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਸੰਗਠਨ ਬੋਨਸ ਦੇਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਮੁਨਾਫਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਲੈਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ ਵਿੱਚ ਦੱਸੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਅਨੁਸਾਰ।

Bonuses are typically utilized by numerous organizations to enhance the productivity, motivation and morale of their employees or as a form of appreciation when employees achieve significant goals. If the bonus is discretionary, it cannot be considered as a contract. However, if you promise your employees a bonus, then you would be legally liable to pay it.

ਬੋਨਸ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਈ ਸੰਗਠਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ, ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਅਤੇ ਮਨੋਬਲ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਜਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ 'ਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਦੇ ਰੂਪ ਵਜੋਂ ਵਰਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਬੋਨਸ ਵਿਵੇਕਸ਼ੀਲ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਨਹੀਂ ਮੰਨਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬੋਨਸ ਦੇਣ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਸਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋਵੋਗੇ।

This is also offered to the employees if they achieve their specified targets. Many organizations set targets for their employees to achieve every month or for every quarter. Once the employees surpass those targets, they are rewarded with bonuses.

ਇਹ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜੇਕਰ ਉਹ ਆਪਣੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਜਾਂ ਹਰ ਤਿਮਾਹੀ ਲਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਉਨ੍ਹਾਂ

ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪਾਰ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੋਨਸ ਨਾਲ ਨਿਵਾਜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

Incentives

ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ

These plans are not usually popular in the non-profit industry. But there have been changes in the perceptions of these incentive plans. Offering these plans to the senior level employees can allow your private practice to compete for the talent which you might not otherwise be able to attract.

ਇਹ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਗੈਰ-ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀਆਂ। ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਧਾਰਨਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਆਏ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸੀਨੀਅਰ ਪੱਧਰ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਉਸ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਲਈ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਹੋਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਨਾ ਹੋਵੋ।

These plans are created to offer rewards to your employees for their enhanced performance and commitment as well as to increase their levels of motivation. It is created to supplement fringe benefits and base pay. In the case of a financial incentive plan, the employee would be offered a percentage of cash bonus or base salary. Whereas in the non-financial plan, the employee would be offered

benefits like enhanced professional development or more paid vacations.

ਇਹ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਧੇ ਹੋਏ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਲਈ ਇਨਾਮ ਦੇਣ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਬਣਾਈਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਫਰਿੰਜ ਲਾਭਾਂ ਅਤੇ ਮੂਲ ਤਨਖਾਹ ਨੂੰ ਪੂਰਕ ਕਰਨ ਲਈ ਬਣਾਈ ਗਈ ਹੈ। ਵਿੱਤੀ ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਨਕਦ ਬੋਨਸ ਜਾਂ ਮੂਲ ਤਨਖਾਹ ਦਾ ਇੱਕ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਗੈਰ-ਵਿੱਤੀ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ, ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਵਧੇ ਹੋਏ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਵਿਕਾਸ ਜਾਂ ਵਧੇਰੇ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ ਵਰਗੇ ਲਾਭ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾਣਗੇ।

Benefits to be Offered

ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਲਾਭ

Aside from the monetary compensation, there are numerous more benefits that organizations offer their employees to form a complete package. It is up to you to determine the types of benefits you would prefer to offer your employees aside from their salaries.

ਵਿੱਤੀ ਮੁਆਵਜ਼ੇ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਸੰਗਠਨ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪੂਰਾ ਪੈਕੇਜ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲਾਭ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਤਨਖਾਹਾਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਲਾਭ ਦੇਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰੋਗੇ।

Following are some of the benefits typically offered

by the organizations:

ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕੁਝ ਲਾਭ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ:

Retirement Plan

ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਯੋਜਨਾ

A majority of organizations around the world offer their employees a retirement fund in which the contribution is made by both the company and the employee. Many employees opt to select their own contribution percentage. Some opt for the highest contribution percentage in order to contribute as much as they can in their retirement fund from early on.

ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸੰਗਠਨ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਫੰਡ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਯੋਗਦਾਨ ਕੰਪਨੀ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੋਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਯੋਗਦਾਨ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਆਪਣੇ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਫੰਡ ਵਿੱਚ ਜਿੰਨਾ ਹੋ ਸਕੇ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਯੋਗਦਾਨ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹਨ।

There are numerous choices that can be offered in the retirement fund. You can offer a retirement fund or offer pension plans in which the employees get a specific amount of monthly income after their

retirement. You can also offer Exempted Funds or any other plans that you deem suitable. The aim is to help your employees prepare for their retirement as early as possible.

ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਫੰਡ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਕਲਪ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਫੰਡ ਜਾਂ ਪੈਨਸ਼ਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੱਕ ਖਾਸ ਰਕਮ ਦੀ ਮਾਸਿਕ ਆਮਦਨ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਛੋਟ ਪ੍ਰਾਪਤ ਫੰਡ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵੀ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਢੁਕਵੀਂ ਸਮਝਦੇ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਤੋਂ ਜਲਦੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਹੈ।

This is especially true for young employees since most of them don’t even think about starting a retirement fund so early. However, if one doesn’t start saving up for retirement, it gets rather difficult to save much after they turn 40 or 50. The sooner the retirement planning starts, the better off life would be after retirement. This is something, you as a business owner and that too, as a health care provider should encourage among your employees.

ਇਹ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨੌਜਵਾਨ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਇੰਨੀ ਜਲਦੀ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਫੰਡ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਲਈ ਬੱਚਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ 40 ਜਾਂ 50 ਸਾਲ ਦੇ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਬੱਚਤ

ਕਰਨਾ ਕਾਫ਼ੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜਿੰਨੀ ਜਲਦੀ ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਵੇਗੀ, ਰਿਟਾਇਰਮੈਂਟ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਓਨੀ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਹੋਵੇਗੀ। ਇਹ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਹੈ, ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਉਹ ਵੀ, ਇੱਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Health Insurance Plan

ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾ

Health insurance is an important benefit to offer your employees. This also increases the value of the overall package you offer them and helps you attract top talent. While many small businesses find it difficult to offer a lot of benefits to their employees, offering health insurance is not that difficult. This is something that you don’t have to do on your own. All you need to do is contact a health insurance provider and inquire about their packages. Almost all of the health insurance providers offer packages for companies. If you share your requirements and needs with them, they would be able to come up with the right health insurance plan that you can offer to all of your employees. Just like health insurance, dental coverage is also an effective added benefit that can appeal to your employees. As per your policy, you can provide dental coverage for certain procedures

and treatments. These plans can vary from company to company, but typically offers categories including coverage for major services, basic services and preventive services. This can also vary from oral surgeries to semi-annual cleanings. There are many dental plans that can cover all the basic procedures, while some also offer a certain amount for the major surgeries. Best of all, some of the health care providers also include dental coverage so you might not have to get dental coverage from another insurance provider.

ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲਾਭ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਮੁੱਚੇ ਪੈਕੇਜ ਦੇ ਮੁੱਲ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੱਚ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲਾਭ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਇੰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪੈਕੇਜਾਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛਗਿੱਛ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਲਗਭਗ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਕੰਪਨੀਆਂ ਲਈ ਪੈਕੇਜ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਹੀ ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਯੋਜਨਾ ਲੈ ਕੇ ਆਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਿਹਤ ਬੀਮੇ ਵਾਂਗ, ਦੰਦਾਂ ਦੀ ਕਵਰੇਜ ਵੀ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਵਾਧੂ ਲਾਭ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਨੀਤੀ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ

ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਇਲਾਜਾਂ ਲਈ ਦੰਦਾਂ ਦੀ ਕਵਰੇਜ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੁੱਖ ਸੇਵਾਵਾਂ, ਬੁਨਿਆਦੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਰੋਕਥਾਮ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਈ ਕਵਰੇਜ ਸਮੇਤ ਸ਼੍ਰੇਣੀਆਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਮੂੰਹ ਦੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਅਰਧ-ਸਾਲਾਨਾ ਸਫਾਈ ਤੱਕ ਵੀ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਦੰਦਾਂ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਸਾਰੀਆਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਵੱਡੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਰਕਮ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਵੀ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੁਝ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਦੰਦਾਂ ਦੀ ਕਵਰੇਜ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਤੋਂ ਦੰਦਾਂ ਦੀ ਕਵਰੇਜ ਨਾ ਲੈਣੀ ਪਵੇ।

Paid Off Days

ਪੇਡ ਆਫ ਡੇਅ

This is something all organizations offer their employees. You need to realize that everyone needs time off from work to cater to personal issues, illness in the family, recovering from a sickness or recharging on a vacation. While some companies offer more generous off days than others, the average amount of paid off days that should be offered to the employees is at least 14 days annually. Many companies include personal time and sick days in these 14 days while others count them separately. These paid off days are crucial for the physical and

mental well-being of your employees. This enables them to relax or recover from an illness without worrying about salary deductions which provides them with peace of mind.

ਇਹ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਮੁੱਦਿਆਂ, ਪਰਿਵਾਰ ਵਿੱਚ ਬਿਮਾਰੀ, ਬਿਮਾਰੀ ਤੋਂ ਠੀਕ ਹੋਣ ਜਾਂ ਛੁੱਟੀਆਂ 'ਤੇ ਰੀਚਾਰਜ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਮ ਤੋਂ ਛੁੱਟੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਵਧੇਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਦਿਲ ਵਾਲੇ ਛੁੱਟੀ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੇ ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਔਸਤ ਮਾਤਰਾ ਸਾਲਾਨਾ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 14 ਦਿਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਇਨ੍ਹਾਂ 14 ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿੱਜੀ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਬਿਮਾਰੀ ਦੇ ਦਿਨ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਜੀਆਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੱਖਰੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਗਿਣਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਕਟੌਤੀ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਬਿਮਾਰੀ ਤੋਂ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਜਾਂ ਠੀਕ ਹੋਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮਨ ਦੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Wellness Benefits

ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਲਾਭ

There are numerous organizations that also offer their employees rebates or membership discounts for gym or exercise equipment. This encourages physical and mental wellness among the employees and encourages them to care for themselves. There are

some organizations that also have an in-house gym or offer in-house yoga classes for the mental and physical well-being of their employees. If you have enough space and resources to create a small and well-equipped gym, consider investing in it. You can also collaborate with nearby gyms to offer discounted membership prices to your employees.

ਕਈ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਜਿੰਮ ਜਾਂ ਕਸਰਤ ਦੇ ਉਪਕਰਣਾਂ ਲਈ ਛੋਟ ਜਾਂ ਮੈਂਬਰਸ਼ਿਪ ਛੋਟ ਵੀ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਲਈ ਇੱਕ ਅੰਦਰੂਨੀ ਜਿੰਮ ਵੀ ਹੈ ਜਾਂ ਅੰਦਰੂਨੀ ਯੋਗਾ ਕਲਾਸਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਲੈਸ ਜਿੰਮ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਜਗ੍ਹਾ ਅਤੇ ਸਰੋਤ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਸ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਛੋਟ ਵਾਲੀਆਂ ਮੈਂਬਰਸ਼ਿਪ ਕੀਮਤਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਨੇੜਲੇ ਜਿੰਮਾਂ ਨਾਲ ਵੀ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Free or Subsidize Food

ਮੁਫ਼ਤ ਜਾਂ ਸਬਸਿਡੀ ਵਾਲਾ ਭੋਜਨ

Another added benefit that you can offer your employees is subsidized food. You can offer an allowance for food every month or create a cafeteria where food can be served at subsidized prices for all

your employees. Moreover, the patients and visitors coming to your private clinic can also get food from this cafeteria at an affordable price. This can also add to your revenue generation for private practice. If you can’t afford to create a cafeteria or offer a food allowance, you can offer free coffee and tea to the employees. Provide tea bags or instant coffee packets and the employees can make their own when they desire. Aside from this, you can collaborate with a coffee or tea company to sponsor a dispenser at your place which would make it even easier for employees to get their daily dose of caffeine.

ਇੱਕ ਹੋਰ ਵਾਧੂ ਫਾਇਦਾ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਉਹ ਹੈ ਸਬਸਿਡੀ ਵਾਲਾ ਭੋਜਨ। ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਖਾਣੇ ਲਈ ਭੱਤਾ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਇੱਕ ਕੈਫੇਟੇਰੀਆ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿੱਥੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਸਬਸਿਡੀ ਵਾਲੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ 'ਤੇ ਭੋਜਨ ਪਰੋਸਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਸੈਲਾਨੀ ਵੀ ਇਸ ਕੈਫੇਟੇਰੀਆ ਤੋਂ ਕਿਫਾਇਤੀ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਭੋਜਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਆਮਦਨੀ ਵਿੱਚ ਵੀ ਵਾਧਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕੈਫੇਟੇਰੀਆ ਨਹੀਂ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਜਾਂ ਭੋਜਨ ਭੱਤਾ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਮੁਫਤ ਕੌਫੀ ਅਤੇ ਚਾਹ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਟੀ ਬੈਗ ਜਾਂ ਇੰਸਟੈਂਟ ਕੌਫੀ ਪੈਕੇਟ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜਦੋਂ ਚਾਹੁਣ ਤਾਂ ਆਪਣਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਇੱਕ ਡਿਸਪੈਂਸਰ ਨੂੰ ਸਪਾਂਸਰ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਕੌਫੀ ਜਾਂ ਚਾਹ ਕੰਪਨੀ ਨਾਲ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਨਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਕੈਫੀਨ ਦੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ

ਖੁਰਾਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਹੋਰ ਵੀ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

Disability and/or Life Insurance

ਅਪੰਗਤਾ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਜੀਵਨ ਬੀਮਾ

Life insurance offers compensation to the loved ones of your employees who have passed away. This is a great incentive for employees who support their family members. It ensures that their spouse, children and other dependents would be offered financial help in case of their untimely demise. Disability insurance can benefit employees who have any disability or acquire any disability later on. It helps in compensating them as a payout in case they are unable to continue working because of a disability. There are many insurance providers who actually offer a complete package which includes life insurance, health insurance and dental insurance.

ਜੀਵਨ ਬੀਮਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮੌਤ ਹੋ ਗਈ ਹੈ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ, ਬੱਚਿਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਨਿਰਭਰਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬੇਵਕਤੀ ਮੌਤ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਵਿੱਤੀ ਸਹਾਇਤਾ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਅਪੰਗਤਾ ਬੀਮਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਅਪੰਗਤਾ ਹੈ ਜਾਂ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਅਪੰਗਤਾ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਦਾਇਗੀ ਵਜੋਂ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਦੇਣ ਵਿੱਚ

ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਉਹ ਅਪੰਗਤਾ ਦੇ ਕਾਰਨ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਹਨ ਜੋ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੂਰਾ ਪੈਕੇਜ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਜੀਵਨ ਬੀਮਾ, ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਅਤੇ ਦੰਦਾਂ ਦਾ ਬੀਮਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

More Employee Benefits

ਹੋਰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲਾਭ

There are numerous more benefits that you can offer your employees as per your policy and requirements. Additional employee benefits can differ from company to company. These might include:

ਤੁਹਾਡੀ ਨੀਤੀ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲਾਭ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਵਾਧੂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲਾਭ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਕੰਪਨੀ ਤੱਕ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ:

• Meal breaks

• ਖਾਣੇ ਦੇ ਬ੍ਰੇਕ

• Vacation leaves

• ਛੁੱਟੀਆਂ ਦੀਆਂ ਛੁੱਟੀਆਂ

• Severance pay

• ਛੁੱਟੀ ਦੀ ਤਨਖਾਹ

• Adoption, paternity and maternity leave

• ਗੋਦ ਲੈਣਾ, ਪਿਤਾ ਹੋਣਾ ਅਤੇ ਜਣੇਪਾ ਛੁੱਟੀ

• Hazard pay

• ਖਤਰੇ ਦੀ ਤਨਖਾਹ

• Discount vouchers or coupons

• ਛੂਟ ਵਾਊਚਰ ਜਾਂ ਕੂਪਨ

Fringe Perks and Benefits

ਫਰਿੰਜ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਫਾਇਦੇ

There are other fringe benefits and perks that also vary from company to company. These can include profit sharing, stock options, company car, tuition reimbursement or assistance, child care, child education, discounts on the services and products of the company, a company-sponsored house, housing loans and many others in addition to the salary of the employees. While all these perks and benefits are valuable, these benefits cannot be traded in or cashed in by the employees.

ਹੋਰ ਵੀ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਲਾਭ ਅਤੇ ਸਹੂਲਤਾਂ ਹਨ ਜੋ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਕੰਪਨੀ ਤੱਕ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਤਨਖਾਹ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਵੰਡ, ਸਟਾਕ ਵਿਕਲਪ, ਕੰਪਨੀ ਕਾਰ, ਟਿਊਸ਼ਨ ਅਦਾਇਗੀ ਜਾਂ ਸਹਾਇਤਾ, ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ, ਬੱਚਿਆਂ ਦੀ ਸਿੱਖਿਆ, ਕੰਪਨੀ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ 'ਤੇ ਛੋਟ, ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਸਪਾਂਸਰ ਕੀਤਾ ਘਰ, ਰਿਹਾਇਸ਼ੀ ਕਰਜ਼ੇ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਸਾਰੇ ਲਾਭ ਅਤੇ ਸਹੂਲਤਾਂ ਕੀਮਤੀ ਹਨ, ਪਰ ਇਹਨਾਂ ਸਹੂਲਤਾਂ ਦਾ ਵਪਾਰ

ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਜਾਂ ਨਕਦੀ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ।

Offering added benefits to the employees makes up an attractive package which appeals to your potential and existing employees. Even though you have just created your private practice, it doesn't mean that you can't afford to offer a good salary with great benefits to your employees. There are numerous ways that you can offer added benefits to your employees without spending a lot of money. These benefits help in retaining the employees and also attracting outstanding talent. When your employees are motivated and content with what they are getting from the company, they would be more productive which would, in turn be beneficial for your private practice.

ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਾਧੂ ਲਾਭ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਆਕਰਸ਼ਕ ਪੈਕੇਜ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਣਾਈ ਹੈ, ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਲਾਭਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਚੰਗੀ ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਪੈਸਾ ਖਰਚ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਾਧੂ ਲਾਭ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਲਾਭ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਜੋ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ

ਰਹੇ ਹਨ ਉਸ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਵਧੇਰੇ ਉਤਪਾਦਕ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਬਦਲੇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਵੇਗਾ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ For all your potential employees, salary and the compensation package would be one of the major concerns.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ, ਤਨਖਾਹ ਅਤੇ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪੈਕੇਜ ਮੁੱਖ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੋਵੇਗਾ।

➢ Having the ability to explain properly the way compensation packages are determined for potential employees makes you a desirable employer which ensures that your private practice attracts the best possible talent.

➢ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਪੈਕੇਜ ਕਿਵੇਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਾਉਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਲੋੜੀਂਦਾ ਮਾਲਕ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰੇ।

➢ First of all, you must assess the position for which you are setting the pay scale and how valuable it is for your private practice.

➢ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਅਹੁਦੇ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ

ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਕਿੰਨਾ ਕੀਮਤੀ ਹੈ।

➢ The major factor to determine a pay scale is to offer competitive pay.

➢ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕਾਰਕ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨਾ ਹੈ।

➢ In order to create a sustainable employee and position, you need to be careful when establishing the feasible salary scale which your private practice would be able to afford.

➢ ਇੱਕ ਸਥਾਈ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਤੇ ਅਹੁਦਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਵਹਾਰਕ ਤਨਖਾਹ ਸਕੇਲ ਸਥਾਪਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੇਗੀ।

➢ There are many perks that can be offered including commission, stock options, bonuses, discounted gym membership, health insurance and more.

➢ ਕਮਿਸ਼ਨ, ਸਟਾਕ ਵਿਕਲਪ, ਬੋਨਸ, ਛੋਟ ਵਾਲੀ ਜਿਮ ਮੈਂਬਰਸ਼ਿਪ, ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲਾਭ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

➢ Being open and flexible to negotiations and opting to meet the employee halfway, can lead to appreciation and gratitude which would inspire the employees to be loyal and give their best.

➢ ਗੱਲਬਾਤ ਲਈ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਅਤੇ ਲਚਕਦਾਰ ਹੋਣਾ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਅੱਧ

ਵਿਚਕਾਰ ਮਿਲਣ ਦਾ ਵਿਕਲਪ ਚੁਣਨਾ, ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਅਤੇ ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਫ਼ਾਦਾਰ ਰਹਿਣ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦੇਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੇਗਾ।

➢ The employees who get promoted are offered an increase in pay, considering the market information, qualifications and performance.

➢ ਤਰੱਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ, ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਵਾਧੇ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

➢ Bonuses are typically utilized by numerous organizations to enhance the productivity, motivation and morale of their employees or as a form of appreciation when employees achieve significant goals.

➢ ਬੋਨਸ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਈ ਸੰਗਠਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ, ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਅਤੇ ਮਨੋਬਲ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਜਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ 'ਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਦੇ ਰੂਪ ਵਜੋਂ ਵਰਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

➢ Aside from the monetary compensation, there are numerous more benefits that organizations offer their employees to form a complete package.

➢ ਵਿੱਤੀ ਮੁਆਵਜ਼ੇ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਸੰਗਠਨ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪੂਰਾ ਪੈਕੇਜ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲਾਭ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

➢ Offering added benefits to the employees makes up an attractive package which appeals to your potential and existing employees.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਾਧੂ ਲਾਭ ਦੇਣ ਨਾਲ ਇੱਕ ਆਕਰਸ਼ਕ ਪੈਕੇਜ ਬਣਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Part III

ਭਾਗ III

Running a Successful Medical Practice

ਇੱਕ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਚਲਾਉਣਾ

Chapter 17

ਅਧਿਆਇ 17

Designing and/or Decorating

ਡਿਜ਼ਾਈਨਿੰਗ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਸਜਾਵਟ

your Clinic

ਤੁਹਾਡਾ ਕਲੀਨਿਕ

“Good criticism is very rare and always precious.”

"ਚੰਗੀ ਆਲੋਚਨਾ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕੀਮਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।"

- Ralph Waldo Emerson

- ਰਾਲਫ਼ ਵਾਲਡੋ ਐਮਰਸਨ

The interior of your private practice plays an important role in making your patients comfortable and at ease. A visit to the doctor is a nerve-racking and overwhelming experience for many patients. Therefore, it is up to you to make them feel relaxed right from the minute they enter your private clinic. There is plenty that you can do to make your patients feel comfortable and welcome just with the interior of your private clinic.

ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਅੰਦਰੂਨੀ ਹਿੱਸਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ

ਨਿਭਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਡਾਕਟਰ ਕੋਲ ਜਾਣਾ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਅਤੇ ਭਾਰੀ ਅਨੁਭਵ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸੇ ਮਿੰਟ ਤੋਂ ਹੀ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਓ। ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਹਿੱਸੇ ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਅਤੇ ਸਵਾਗਤਯੋਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Main Questions to Ask Yourself

ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਣ ਲਈ ਮੁੱਖ ਸਵਾਲ

When it comes to decorating and designing your private practice, there are a few questions you must ask yourself to ensure that you end up with ideal interiors for your private practice:

ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਸਜਾਉਣ ਅਤੇ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕਰਨ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੁਝ ਸਵਾਲ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਆਦਰਸ਼ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸਜਾਵਟ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ:

The Visuals

ਦ ਵਿਜ਼ੁਅਲਸ

The visual of your private practice can have a major influence on the overall perception of your patients regarding your practice. Ever been in a private clinic that looked shabby and had an uncomfortable seating

arrangement and seemed overly crowded? The first impression of your place can do wonders. Ensure that you make your private practice visually appealing for your patients. Here are a few things to consider:

ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਪ੍ਰਤੀ ਸਮੁੱਚੀ ਧਾਰਨਾ 'ਤੇ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਕਿਸੇ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਗਏ ਹੋ ਜੋ ਖਰਾਬ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਸੀ, ਬੈਠਣ ਦੀ ਅਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਵਿਵਸਥਾ ਸੀ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭੀੜ-ਭੜੱਕਾ ਵਾਲਾ ਜਾਪਦਾ ਸੀ? ਤੁਹਾਡੀ ਜਗ੍ਹਾ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਅਚੰਭੇ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਦਿੱਖ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਆਕਰਸ਼ਕ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਇੱਥੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਗੱਲਾਂ ਹਨ:

• Pick one inspirational piece for a room and then design or decorate the

• ਇੱਕ ਕਮਰੇ ਲਈ ਇੱਕ ਪ੍ਰੇਰਨਾਦਾਇਕ ਟੁਕੜਾ ਚੁਣੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇਸਨੂੰ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕਰੋ ਜਾਂ ਸਜਾਓ

entire room around it. For instance, you pick a couch as an inspiration piece for the waiting room. You can base the entire design and décor of the room on the couch like contrasting the wall colors with the color of the couch and decorating the room with traditional items if the coach has a traditional style.

ਇਸਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਪੂਰਾ ਕਮਰਾ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਵੇਟਿੰਗ ਰੂਮ ਲਈ ਇੱਕ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਦੇ ਟੁਕੜੇ ਵਜੋਂ ਇੱਕ ਸੋਫਾ ਚੁਣਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਮਰੇ ਦੇ ਪੂਰੇ

ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਅਤੇ ਸਜਾਵਟ ਨੂੰ ਸੋਫੇ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕੰਧ ਦੇ ਰੰਗਾਂ ਨੂੰ ਸੋਫੇ ਦੇ ਰੰਗ ਨਾਲ ਤੁਲਨਾ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਕੋਚ ਦਾ ਰਵਾਇਤੀ ਸ਼ੈਲੀ ਹੈ ਤਾਂ ਰਵਾਇਤੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਕਮਰੇ ਨੂੰ ਸਜਾਉਣਾ।

• Another important aspect of the visuals is the positioning or arrangement

• ਵਿਜ਼ੂਅਲ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪਹਿਲੂ ਸਥਿਤੀ ਜਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧ ਹੈ।

of your furniture. It must have a logical path and clear flow once the

ਤੁਹਾਡੇ ਫਰਨੀਚਰ ਦਾ। ਇਸਦਾ ਇੱਕ ਲਾਜ਼ੀਕਲ ਮਾਰਗ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਪ੍ਰਵਾਹ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਇੱਕ ਵਾਰ

patients walk into the room. If you place a couch, chair or another piece of furniture in front of the entryway, it might appear like a wall and that's clearly not inviting. Ensure that the doorway or entryway to the room is clear and open, so it would feel more inviting. Place the couches and chairs in a way that the patients don't have to navigate their way around it to sit. Try sitting at each chair to get the idea of what your patients would be seeing right in front of them while they wait. Ensure that each seat has a pleasant view and have adequate breathing space.

ਮਰੀਜ਼ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਵੇਸ਼ ਦੁਆਰ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸੋਫਾ,

ਕੁਰਸੀ ਜਾਂ ਫਰਨੀਚਰ ਦਾ ਕੋਈ ਹੋਰ ਟੁਕੜਾ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਇੱਕ ਕੰਧ ਵਰਗਾ ਦਿਖਾਈ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੱਦਾ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਕਮਰੇ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਜਾਂ ਪ੍ਰਵੇਸ਼ ਦੁਆਰ ਸਾਫ਼ ਅਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਵਧੇਰੇ ਸੱਦਾ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਵੇ। ਸੋਫੇ ਅਤੇ ਕੁਰਸੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਰੱਖੋ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬੈਠਣ ਲਈ ਇਸਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਘੁੰਮਣਾ ਨਾ ਪਵੇ। ਹਰੇਕ ਕੁਰਸੀ 'ਤੇ ਬੈਠਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਪਤਾ ਲੱਗ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਕੀ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹੋਣਗੇ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਹਰੇਕ ਸੀਟ ਦਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਸੁਹਾਵਣਾ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਸਾਹ ਲੈਣ ਲਈ ਢੁਕਵੀਂ ਜਗ੍ਹਾ ਹੋਵੇ।

• Placing artwork in your clinics can light up the otherwise dull room. It is

• ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਵਿੱਚ ਕਲਾਕਾਰੀ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਉਸ ਸੁਸਤ ਕਮਰੇ ਨੂੰ ਰੌਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ

recommended that you put all the photos and artwork at eye level. Make sure that the artwork is not depressing but gives out a cheerful vibe. Your aim should be to help the patients relax and feel welcoming; it is best to place colorful, heartwarming artwork on the walls. You can also place informative posters or even humorous posters to lighten up the mood of your patients.

ਸਾਰੀਆਂ ਫੋਟੋਆਂ ਅਤੇ ਕਲਾਕ੍ਰਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਦੀ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਕਲਾਕ੍ਰਿਤੀ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਨਾ ਹੋਵੇ ਪਰ ਇੱਕ ਖੁਸ਼ਨੁਮਾ ਮਾਹੌਲ ਦੇਵੇ। ਤੁਹਾਡਾ ਉਦੇਸ਼

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਦੇਣ ਅਤੇ ਸਵਾਗਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ; ਕੰਧਾਂ 'ਤੇ ਰੰਗੀਨ, ਦਿਲ ਨੂੰ ਛੂਹਣ ਵਾਲੀਆਂ ਕਲਾਕ੍ਰਿਤੀਆਂ ਲਗਾਉਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਮੂਡ ਨੂੰ ਹਲਕਾ ਕਰਨ ਲਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਭਰਪੂਰ ਪੋਸਟਰ ਜਾਂ ਹਾਸੇ-ਮਜ਼ਾਕ ਵਾਲੇ ਪੋਸਟਰ ਵੀ ਲਗਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

• It happens too often that, when one is planning the interior, the focus is

• ਇਹ ਬਹੁਤ ਵਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਅੰਦਰੂਨੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਧਿਆਨ

mostly on the walls and the floors typically get neglected. It is best to have a flooring to give it a professional feel and also place some rugs to make the place cozy and warm. However, be careful about the size of the rug since the wrong size can make the room feels smaller. If you can’t find the ideal rug, then you can wait a while till you find it instead of placing the wrong rug and messing up with the interior. The complete designing and decorating of your private clinic takes time, it is not a one day job. Ensure that you make the right choices since it can make or break the room.

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕੰਧਾਂ 'ਤੇ ਅਤੇ ਫਰਸ਼ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਣਗੌਲਿਆ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਸਨੂੰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਅਹਿਸਾਸ ਦੇਣ ਲਈ ਫਰਸ਼ ਰੱਖਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਅਤੇ ਜਗ੍ਹਾ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਅਤੇ ਗਰਮ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕੁਝ ਗਲੀਚੇ ਵੀ ਰੱਖੋ।

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਗਲੀਚੇ ਦੇ ਆਕਾਰ ਬਾਰੇ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਗਲਤ ਆਕਾਰ ਕਮਰੇ ਨੂੰ ਛੋਟਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਦਰਸ਼ ਗਲੀਚਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦਾ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਗਲਤ ਗਲੀਚਾ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਹਿੱਸੇ ਨਾਲ ਗੜਬੜ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇਸਨੂੰ ਲੱਭਣ ਤੱਕ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਉਡੀਕ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਦੀ ਪੂਰੀ ਡਿਜ਼ਾਈਨਿੰਗ ਅਤੇ ਸਜਾਵਟ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਇੱਕ ਦਿਨ ਦਾ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਕਮਰੇ ਨੂੰ ਬਣਾ ਜਾਂ ਤੋੜ ਸਕਦਾ ਹੈ।

The Sound

ਆਵਾਜ਼

This might seem surprising but the interior of a private practice also includes sounds. You might want to block the sounds from the surgeries you may be conducting to protect the privacy and confidentiality of the patients. This can be done using white noise which is rather common in almost all medical clinics. Aside from the white noise, you can also opt for light and calming music in the background. However, you need to ensure that the music is not too loud that it becomes distracting. Different kinds of music can stir different moods amongst the people. It is best to select something neutral and calming to soothe the patients.

ਇਹ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਅੰਦਰਲੇ ਹਿੱਸੇ ਵਿੱਚ ਆਵਾਜ਼ਾਂ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਨਿੱਜਤਾ

ਅਤੇ ਗੁਪਤਤਾ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਰਹੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਆਵਾਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਚਿੱਟੇ ਸ਼ੋਰ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਕਿ ਲਗਭਗ ਸਾਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਵਿੱਚ ਆਮ ਹੈ। ਚਿੱਟੇ ਸ਼ੋਰ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਸੀਂ ਪਿਛੋਕੜ ਵਿੱਚ ਹਲਕੇ ਅਤੇ ਸ਼ਾਂਤ ਸੰਗੀਤ ਦੀ ਚੋਣ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਸੰਗੀਤ ਇੰਨਾ ਉੱਚਾ ਨਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਇਹ ਧਿਆਨ ਭਟਕਾਉਣ ਵਾਲਾ ਬਣ ਜਾਵੇ। ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਿਸਮਾਂ ਦਾ ਸੰਗੀਤ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੇ ਮੂਡਾਂ ਨੂੰ ਭੜਕਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਨਿਰਪੱਖ ਅਤੇ ਸ਼ਾਂਤ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਚੁਣਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

The Smell

ਖੁਸ਼ਬੂ

If your private practice smells strange or bad, then it is not a place where your patients can relax. Additionally, while many individuals might love incense or scented candle, it might lead to irritation or allergic reactions among others. The incense smell might irritate the eyes and also lead to a headache among some individuals. It is best to avoid placing scented candles and incense in your office. If you really want to have a pleasing smell in your private practice, it is best to opt for essential oil diffusers as it would also help in keeping the air clean.

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚੋਂ ਅਜੀਬ ਜਾਂ ਬੁਰੀ ਬਦਬੂ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਹ ਜਗ੍ਹਾ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਆਰਾਮ ਕਰ ਸਕਣ। ਇਸ ਤੋਂ

ਇਲਾਵਾ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਅਕਤੀ ਧੂਪ ਜਾਂ ਖੁਸ਼ਬੂਦਾਰ ਮੋਮਬੱਤੀ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਜਲਣ ਜਾਂ ਐਲਰਜੀ ਵਾਲੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕ੍ਰਿਆਵਾਂ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਧੂਪ ਦੀ ਗੰਧ ਅੱਖਾਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕੁਝ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸਿਰ ਦਰਦ ਦਾ ਕਾਰਨ ਵੀ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਖੁਸ਼ਬੂਦਾਰ ਮੋਮਬੱਤੀਆਂ ਅਤੇ ਧੂਪ ਰੱਖਣ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸੁਹਾਵਣਾ ਖੁਸ਼ਬੂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੇਲ ਡਿਫਿਊਜ਼ਰ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਹਵਾ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

The Feel

ਮਹਿਸੂਸ

Your patients might be sitting on the couches or chairs in the waiting room for even an hour in some cases. Therefore, you need to offer comfortable seating in the waiting area. Consider the fabric of the seats – is it comfortable to sit on for a long time? Do the chairs in your waiting area have armrests? This might be challenging and embarrassing for overweight individuals as they might find it difficult to fit into chairs with armrests. Make sure you mix it up a bit. You might also want to place some cushions and blankets for the patients usage as some might feel cold or some simply like to hold things close to them when they are nervous to feel a sense of security. Moreover, make sure that the temperature

of your waiting room is normal; you won't want patients to feel too cold or too hot while they are waiting for their turn.

ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਘੰਟੇ ਲਈ ਵੀ ਉਡੀਕ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਸੋਫ਼ਿਆਂ ਜਾਂ ਕੁਰਸੀਆਂ 'ਤੇ ਬੈਠੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਡੀਕ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬੈਠਣ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਸੀਟਾਂ ਦੇ ਫੈਬਰਿਕ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ - ਕੀ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਬੈਠਣਾ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੈ? ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਉਡੀਕ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਕੁਰਸੀਆਂ ਵਿੱਚ ਆਰਮਰੇਸਟ ਹਨ? ਇਹ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਾਰ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਲਈ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਅਤੇ ਸ਼ਰਮਨਾਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਰਮਰੇਸਟ ਵਾਲੀਆਂ ਕੁਰਸੀਆਂ ਵਿੱਚ ਫਿੱਟ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਥੋੜਾ ਜਿਹਾ ਮਿਲਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਲਈ ਕੁਝ ਕੁਸ਼ਨ ਅਤੇ ਕੰਬਲ ਵੀ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੋਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਕੁਝ ਠੰਡਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਕੁਝ ਸਿਰਫ਼ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨੇੜੇ ਰੱਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਹ ਸੁਰੱਖਿਆ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਲਈ ਘਬਰਾ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਉਡੀਕ ਕਮਰੇ ਦਾ ਤਾਪਮਾਨ ਆਮ ਹੋਵੇ; ਤੁਸੀਂ ਨਹੀਂ ਚਾਹੋਗੇ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੀ ਵਾਰੀ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਬਹੁਤ ਠੰਡਾ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਗਰਮ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ।

The Food

ਭੋਜਨ

Offering some snacks, mints, water, tea and coffee can make the patients feel welcomed in your private practice. This decision can be based on the budget you have. Setting up water coolers with disposable

cups is a great idea; make sure that you set up a recycling bin in the room so that the cups can be properly disposed of. Moreover, you can set up a coffee/tea station at one side of the room with instant coffee and tea sachets and sugar or with a coffee and tea machine.

ਕੁਝ ਸਨੈਕਸ, ਪੁਦੀਨੇ, ਪਾਣੀ, ਚਾਹ ਅਤੇ ਕੌਫੀ ਦੇਣ ਨਾਲ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਸਵਾਗਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਤੁਹਾਡੇ ਬਜਟ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਡਿਸਪੋਜ਼ੇਬਲ ਕੱਪਾਂ ਨਾਲ ਵਾਟਰ ਕੂਲਰ ਲਗਾਉਣਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਵਿਚਾਰ ਹੈ; ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰੀਸਾਈਕਲਿੰਗ ਬਿਨ ਸਥਾਪਤ ਕੀਤਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਕੱਪਾਂ ਦਾ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਿਪਟਾਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਸੀਂ ਕਮਰੇ ਦੇ ਇੱਕ ਪਾਸੇ ਤੁਰੰਤ ਕੌਫੀ ਅਤੇ ਚਾਹ ਦੇ ਪਾਊਚ ਅਤੇ ਖੰਡ ਦੇ ਨਾਲ ਜਾਂ ਕੌਫੀ ਅਤੇ ਚਾਹ ਮਸ਼ੀਨ ਦੇ ਨਾਲ ਇੱਕ ਕੌਫੀ/ਚਾਹ ਸਟੇਸ਼ਨ ਸਥਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

These are some of the main things you should go through before you decide on the design and decoration of your private practice.

ਇਹ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਗੱਲਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਅਤੇ ਸਜਾਵਟ ਬਾਰੇ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Essential Things to Consider

ਵਿਚਾਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਗੱਲਾਂ

There are some important things you must consider

before making final decisions on the interior of your private practice.

ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਹਿੱਸੇ ਬਾਰੇ ਅੰਤਿਮ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Waiting Room

ਉਡੀਕ ਕਮਰਾ

Waiting rooms are one of the most important areas of your private practice. This is where the patients will spend the most time while they wait for their turn. This is also the room that can create a lasting impression on all your patients. This is the reason why you need to make this place as comfortable and welcoming as you possibly can.

ਵੇਟਿੰਗ ਰੂਮ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ। ਇਹ ਉਹ ਥਾਂ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੀ ਵਾਰੀ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਣਗੇ। ਇਹ ਉਹ ਕਮਰਾ ਵੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਸਥਾਈ ਪ੍ਰਭਾਵ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਜਗ੍ਹਾ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਅਤੇ ਸਵਾਗਤਯੋਗ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ।

The best thing to do is to provide a number of comfortable seating options around the room. There can be a few rows of chairs on one end, a few small tables and chairs for professionals to work while they

wait, a few couches reserved for elderly and disabled individuals and a child-friendly corner as well.

ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕਮਰੇ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬੈਠਣ ਦੇ ਕਈ ਵਿਕਲਪ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੇ ਜਾਣ। ਇੱਕ ਸਿਰੇ 'ਤੇ ਕੁਰਸੀਆਂ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਕਤਾਰਾਂ, ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਦੇ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਛੋਟੀਆਂ ਮੇਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਕੁਰਸੀਆਂ, ਬਜ਼ੁਰਗਾਂ ਅਤੇ ਅਪਾਹਜ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਲਈ ਕੁਝ ਸੋਫੇ ਰਾਖਵੇਂ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਬੱਚਿਆਂ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਕੋਨਾ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

You can also place a bookshelf filled with books and magazines so that the patients can keep themselves occupied while they wait. Placing a TV set in the waiting room has had a number of opinions. Many believe that placing a television in a waiting room can be a good way for patients to pass their time while they wait for their turns. However, others believe that the constant noise of the television can become a source of irritation for many patients. Therefore, placing a TV is more of a personal preference.

ਤੁਸੀਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਅਤੇ ਰਸਾਲਿਆਂ ਨਾਲ ਭਰੀ ਇੱਕ ਕਿਤਾਬਾਂ ਦੀ ਸ਼ੈਲਫ ਵੀ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਿਅਸਤ ਰੱਖ ਸਕਣ। ਉਡੀਕ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਟੀਵੀ ਸੈੱਟ ਰੱਖਣ ਦੇ ਕਈ ਵਿਚਾਰ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਡੀਕ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਰੱਖਣਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਆਪਣੀ ਵਾਰੀ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਦੂਸਰੇ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ

ਦਾ ਨਿਰੰਤਰ ਸ਼ੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਟੀਵੀ ਰੱਖਣਾ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਪਸੰਦ ਹੈ।

If possible, you can also place a coffee and tea machine, make your own coffee and tea station at a corner. Moreover, a water dispenser with disposable cups must also be placed in the waiting room.

ਜੇ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਕੌਫੀ ਅਤੇ ਚਾਹ ਮਸ਼ੀਨ ਵੀ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇੱਕ ਕੋਨੇ 'ਤੇ ਆਪਣਾ ਕੌਫੀ ਅਤੇ ਚਾਹ ਸਟੇਸ਼ਨ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਵੇਟਿੰਗ ਰੂਮ ਵਿੱਚ ਡਿਸਪੋਜ਼ੇਬਲ ਕੱਪਾਂ ਵਾਲਾ ਇੱਕ ਵਾਟਰ ਡਿਸਪੈਂਸਰ ਵੀ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

In order to make the room inviting and welcoming, you can also hang a few artwork or informative posters on the wall to make it appealing. A bulletin board can also be placed on one wall that can share the latest happenings and upcoming events around the neighborhood with the patients.

ਕਮਰੇ ਨੂੰ ਸੱਦਾ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਅਤੇ ਸਵਾਗਤਯੋਗ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਕ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕੰਧ 'ਤੇ ਕੁਝ ਕਲਾਕ੍ਰਿਤੀਆਂ ਜਾਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਭਰਪੂਰ ਪੋਸਟਰ ਵੀ ਲਟਕ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇੱਕ ਕੰਧ 'ਤੇ ਇੱਕ ਬੁਲੇਟਿਨ ਬੋਰਡ ਵੀ ਲਗਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਆਂਢ-ਗੁਆਂਢ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਨਵੀਨਤਮ ਘਟਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Enhanced Privacy

ਵਧੀ ਹੋਈ ਗੋਪਨੀਯਤਾ

Receiving medical treatment can be a rather private and intimate thing for many patients. It is important to take care of your patients privacy when they visit your private clinic. In order to provide the best care treatment to your patients, it is important to set up your private practice in a way that the patients have complete privacy while they are being treated, for instance in the consultation room, examination room or surgery room.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਗੱਲ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨਿੱਜਤਾ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦੇਖਭਾਲ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸਥਾਪਤ ਕਰੋ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਇਲਾਜ ਦੌਰਾਨ ਪੂਰੀ ਨਿੱਜਤਾ ਹੋਵੇ, ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਕਮਰੇ, ਜਾਂਚ ਕਮਰੇ ਜਾਂ ਸਰਜਰੀ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ।

Furthermore, placing a check-in desk out in the open makes it super easy for everyone in the waiting room to listen to the reason for other patient's visit as well as their private information. Hence, it is better to have a check-in desk in a private place so that the patients can share their information without the fear of anyone hearing their private details.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਵਿੱਚ ਚੈੱਕ-ਇਨ ਡੈਸਕ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਵੇਟਿੰਗ ਰੂਮ ਵਿੱਚ ਹਰ ਕਿਸੇ ਲਈ ਦੂਜੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਆਉਣ ਦੇ ਕਾਰਨ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨਿੱਜੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸੁਣਨਾ ਬਹੁਤ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਚੈੱਕ-ਇਨ ਡੈਸਕ ਰੱਖਣਾ ਬਿਹਤਰ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਾਂਝੀ ਕਰ ਸਕਣ, ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਵੇਰਵੇ ਸੁਣਨ ਦੇ ਡਰ ਦੇ।

Another good idea is to have a traditional counter or desk in the waiting room which is dedicated to guide, assist the patients and verify their arrival for appointments,while a separate area is set up for the check-in and check-out process.

ਇੱਕ ਹੋਰ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਵੇਟਿੰਗ ਰੂਮ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰਵਾਇਤੀ ਕਾਊਂਟਰ ਜਾਂ ਡੈਸਕ ਹੋਵੇ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਅਗਵਾਈ ਕਰਨ, ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਉਣ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਰਪਿਤ ਹੋਵੇ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਚੈੱਕ-ਇਨ ਅਤੇ ਚੈੱਕ-ਆਊਟ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਖਰਾ ਖੇਤਰ ਸਥਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ।

Exam Rooms

ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਕਮਰੇ

Another factor that makes medical care distinctive is that it doesn’t have a one size fit all approach. Even the patients who are experiencing similar symptoms can require different treatment plans as per their preferences, medical history and other health factors. Therefore, you must design the examination room in

such a way that it can accommodate a wide variety of treatment options.

ਇੱਕ ਹੋਰ ਕਾਰਕ ਜੋ ਡਾਕਟਰੀ ਦੇਖਭਾਲ ਨੂੰ ਵਿਲੱਖਣ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਆਕਾਰ ਦੇ ਸਾਰੇ ਫਿੱਟ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਜਿਹੜੇ ਮਰੀਜ਼ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਲੱਛਣਾਂ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੀ ਪਸੰਦ, ਡਾਕਟਰੀ ਇਤਿਹਾਸ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਿਹਤ ਕਾਰਕਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਂਚ ਕਮਰੇ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਇਲਾਜ ਦੇ ਕਈ ਵਿਕਲਪਾਂ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾ ਸਕੇ।

Ensure that the seats and the examination beds are clean and comfortable for the ease of the patients. The rooms should also have dim lights to enhance a relaxing atmosphere.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਹੂਲਤ ਲਈ ਸੀਟਾਂ ਅਤੇ ਜਾਂਚ ਬਿਸਤਰੇ ਸਾਫ਼ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੋਣ। ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਾਹੌਲ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਕਮਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਮੱਧਮ ਰੌਸ਼ਨੀ ਵੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Comfort Level

ਆਰਾਮ ਦਾ ਪੱਧਰ

Indeed, a doctor’s visit can be intimidating for many patients. It can be a stressful event for them to come to your private clinic and wait for their turn. It is important for you to help them lower their stress levels by providing a comfortable and soothing

environment. On average, patients have to wait for about 20 minutes for their turn. Make sure that the receptionist or the employee at the help desk patiently handles the queries and concerns of the patients. Make sure that the entire check-in and check-out procedure is simple and easy for the patients and remember to be patient and empathetic towards all your patients.

ਦਰਅਸਲ, ਡਾਕਟਰ ਕੋਲ ਜਾਣਾ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਡਰਾਉਣਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਆਉਣਾ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਵਾਰੀ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰਨਾ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਘਟਨਾ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਅਤੇ ਸ਼ਾਂਤ ਵਾਤਾਵਰਣ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਕੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੋ। ਔਸਤਨ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਾਰੀ ਲਈ ਲਗਭਗ 20 ਮਿੰਟ ਉਡੀਕ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਰਿਸੈਪਸ਼ਨਿਸਟ ਜਾਂ ਹੈਲਪ ਡੈਸਕ 'ਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲਾਂ ਅਤੇ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਧੀਰਜ ਨਾਲ ਸੰਭਾਲਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਪੂਰੀ ਚੈੱਕ-ਇਨ ਅਤੇ ਚੈੱਕ-ਆਊਟ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਸਰਲ ਅਤੇ ਆਸਾਨ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਧੀਰਜ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਰੱਖਣਾ ਯਾਦ ਰੱਖੋ।

Lighting and Ambience

ਰੋਸ਼ਨੀ ਅਤੇ ਮਾਹੌਲ

The right lighting can do wonders to the look and feel of a place. If there is limited light in the waiting room or the rest of the rooms, it will make the place

appear unwelcoming and claustrophobic. The best light is the natural light. If there are windows, especially in the waiting room, use them wisely. Let the natural light pour in. This would not just be beneficial for the patients, but also for your staff as they won't have to spend their entire day working under artificial lights. Natural light has been reported to enhance alertness and productivity. If there aren't enough windows, use artificial lights to brighten up the waiting room. As for examination and consultation rooms, dim lights are the best. Moreover, you might also need spotlights or other stronger lights for conducting examinations.

ਸਹੀ ਰੋਸ਼ਨੀ ਕਿਸੇ ਜਗ੍ਹਾ ਦੇ ਰੂਪ ਅਤੇ ਅਹਿਸਾਸ ਨੂੰ ਨਿਖਾਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਡੀਕ ਕਮਰੇ ਜਾਂ ਬਾਕੀ ਕਮਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸੀਮਤ ਰੌਸ਼ਨੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਜਗ੍ਹਾ ਨੂੰ ਅਣਚਾਹੇ ਅਤੇ ਕਲੋਸਟ੍ਰੋਫੋਬਿਕ ਬਣਾ ਦੇਵੇਗੀ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਰੋਸ਼ਨੀ ਕੁਦਰਤੀ ਰੌਸ਼ਨੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਖਿੜਕੀਆਂ ਹਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਉਡੀਕ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸਮਝਦਾਰੀ ਨਾਲ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਕੁਦਰਤੀ ਰੌਸ਼ਨੀ ਨੂੰ ਅੰਦਰ ਆਉਣ ਦਿਓ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਲਈ ਵੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਪੂਰਾ ਦਿਨ ਨਕਲੀ ਲਾਈਟਾਂ ਹੇਠ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਬਿਤਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਕੁਦਰਤੀ ਰੌਸ਼ਨੀ ਨੂੰ ਸੁਚੇਤਤਾ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕਾਫ਼ੀ ਖਿੜਕੀਆਂ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਡੀਕ ਕਮਰੇ ਨੂੰ ਰੌਸ਼ਨ ਕਰਨ ਲਈ ਨਕਲੀ ਲਾਈਟਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਜਾਂਚ ਅਤੇ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਵਾਲੇ ਕਮਰਿਆਂ ਲਈ, ਮੱਧਮ ਲਾਈਟਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਂਚ

ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਸਪਾਟਲਾਈਟਾਂ ਜਾਂ ਹੋਰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਲਾਈਟਾਂ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ The interior of your private practice plays an important role in making your patients comfortable and at ease. It is up to you to make them feel relaxed right from the minute they enter your private clinic.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਅੰਦਰੂਨੀ ਹਿੱਸਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸੇ ਮਿੰਟ ਤੋਂ ਹੀ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਣਾ ਹੈ।

➢ The first impression of your place can do wonders. Ensure that you make your private practice visually appealing for your patients.

➢ ਤੁਹਾਡੀ ਜਗ੍ਹਾ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਅਚੰਭੇ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਦਿੱਖ ਪੱਖੋਂ ਆਕਰਸ਼ਕ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ।

➢ Make sure that the doorway or entryway to the room is clear and open so it would feel more inviting.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਕਮਰੇ ਦਾ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਜਾਂ ਪ੍ਰਵੇਸ਼ ਦੁਆਰ ਸਾਫ਼ ਅਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਵਧੇਰੇ ਸੱਦਾ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਵੇ।

➢ It is best to have a flooring to give it a professional feel and also place some rugs to make the place cozy and warm.

➢ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿ ਫ਼ਰਸ਼ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਅਹਿਸਾਸ ਦੇਣ ਲਈ ਰੱਖਿਆ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਜਗ੍ਹਾ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਅਤੇ ਨਿੱਘਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕੁਝ ਗਲੀਚੇ ਵੀ ਰੱਖੇ ਜਾਣ।

➢ Your aim should be to help the patients relax and feel welcoming; it is best to place colorful, heartwarming artwork on the walls.

➢ ਤੁਹਾਡਾ ਉਦੇਸ਼ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਦੇਣ ਅਤੇ ਸਵਾਗਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ; ਕੰਧਾਂ 'ਤੇ ਰੰਗੀਨ, ਦਿਲ ਨੂੰ ਛੂਹ ਲੈਣ ਵਾਲੀਆਂ ਕਲਾਕਾਰੀ ਲਗਾਉਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

➢ You might want to block the sounds from the surgeries you may be conducting to protect the privacy and confidentiality of the patients.

➢ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਨਿੱਜਤਾ ਅਤੇ ਗੁਪਤਤਾ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਲਈ ਆਪਣੇ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਰਹੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਤੋਂ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਆਵਾਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣਾ ਚਾਹ ਸਕਦੇ ਹੋ।

➢ If you really want to have a pleasing smell in your private practice, it is best to opt for essential oil diffusers as it would also help in keeping the air clean.

➢ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸੁਹਾਵਣਾ ਸੁਗੰਧ

ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੇਲ ਡਿਫਿਊਜ਼ਰ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਹਵਾ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

➢ Offering some snacks, mints, water, tea and coffee can make the patients feel welcomed in your private practice.

➢ ਕੁਝ ਸਨੈਕਸ, ਪੁਦੀਨੇ, ਪਾਣੀ, ਚਾਹ ਅਤੇ ਕੌਫੀ ਦੇਣ ਨਾਲ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਸਵਾਗਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

➢ The best thing to do is to provide a number of comfortable seating options around the room.

➢ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕਮਰੇ ਦੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਕਈ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬੈਠਣ ਦੇ ਵਿਕਲਪ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੇ ਜਾਣ।

➢ You can also place a bookshelf filled with books and magazines so that the patients can keep themselves occupied while they wait.

➢ ਤੁਸੀਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਅਤੇ ਰਸਾਲਿਆਂ ਨਾਲ ਭਰੀ ਇੱਕ ਬੁੱਕ ਸ਼ੈਲਫ ਵੀ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ ਉਡੀਕ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਵਿਅਸਤ ਰੱਖ ਸਕਣ।

➢ It is important to take care of your patients privacy when they visit your private clinic.

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਨਿੱਜਤਾ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

➢ It is important for you to help them lower their

stress levels by providing a comfortable and soothing environment.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਅਤੇ ਸ਼ਾਂਤ ਵਾਤਾਵਰਣ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਕੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੋ।

➢ The right lighting can do wonders to the look and feel of a place. The best light is the natural light. If there are windows, especially in the waiting room, use them wisely. Let the natural light pour in.

➢ ਸਹੀ ਰੋਸ਼ਨੀ ਕਿਸੇ ਜਗ੍ਹਾ ਦੇ ਰੂਪ ਅਤੇ ਅਹਿਸਾਸ ਵਿੱਚ ਅਚੰਭੇ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਰੋਸ਼ਨੀ ਕੁਦਰਤੀ ਰੌਸ਼ਨੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਖਿੜਕੀਆਂ ਹਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਵੇਟਿੰਗ ਰੂਮ ਵਿੱਚ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸਮਝਦਾਰੀ ਨਾਲ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਕੁਦਰਤੀ ਰੌਸ਼ਨੀ ਨੂੰ ਅੰਦਰ ਆਉਣ ਦਿਓ।

Chapter 18

ਅਧਿਆਇ 18

Selecting and Purchasing Equipment for Your

ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਪਕਰਣ ਚੁਣਨਾ ਅਤੇ ਖਰੀਦਣਾ

Medical Practice

ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ

"One machine can do the work of fifty ordinary men. No machine

"ਇੱਕ ਮਸ਼ੀਨ ਪੰਜਾਹ ਆਮ ਆਦਮੀਆਂ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਮਸ਼ੀਨ ਨਹੀਂ

can do the work of one extraordinary man."

ਇੱਕ ਅਸਾਧਾਰਨ ਆਦਮੀ ਦਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।"

- Elbert Hubbard

- ਐਲਬਰਟ ਹਬਾਰਡ

Opening your own private practice means you have to equip it with the right medical equipment and supplies. Depending on your specialty as well as the services you want to provide your patients, you have to make sure that your private practice has all the necessary medical supplies and equipment to offer those services. It is not mandatory to purchase each and every expensive equipment for your medical practice at the beginning. Rather, there are plenty of places that offer medical equipment and supplies at cheaper prices if you make a group purchase. All you need to do is make smart decisions and avoid being hasty.

ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੋਲ੍ਹਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਸਹੀ

ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣਾਂ ਅਤੇ ਸਪਲਾਈਆਂ ਨਾਲ ਲੈਸ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਇਸ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਰੀਆਂ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਡਾਕਟਰੀ ਸਪਲਾਈਆਂ ਅਤੇ ਉਪਕਰਣ ਹਨ। ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਆਪਣੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਹਰ ਮਹਿੰਗਾ ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਥਾਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਸਸਤੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ 'ਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣ ਅਤੇ ਸਪਲਾਈਆਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਮੂਹ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਸਮਝਦਾਰੀ ਨਾਲ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਅਤੇ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Aside from the medical equipment and supplies, your private clinic would also require other tools to make it easier for you and your entire staff to manage all the processes. Equipping your office with the right technology will also help in enhancing all the procedures and processes within the practice. However, it can get challenging to make the right choice from the countless options available in the market. This chapter will help you in determining ways you can find the right equipment for your private practice.

ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣਾਂ ਅਤੇ ਸਪਲਾਈਆਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਪੂਰੇ ਸਟਾਫ ਲਈ ਸਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਹੋਰ ਸਾਧਨਾਂ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਆਪਣੇ

ਦਫ਼ਤਰ ਨੂੰ ਸਹੀ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਨਾਲ ਲੈਸ ਕਰਨ ਨਾਲ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਉਪਲਬਧ ਅਣਗਿਣਤ ਵਿਕਲਪਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਹੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸਹੀ ਉਪਕਰਣ ਕਿਵੇਂ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Determining the Needs

ਲੋੜਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ

First things first, you have to list down the things you need to perform the medical services. Determine all the medical supplies and equipment you and your staff would need to do the duties efficiently. What are the most important machines or equipment? For instance, if you are in the field of ophthalmology, you would need the right instruments and supplies to perform cataract surgeries and/or to check the details of your patient's eyes. You would require examination chairs, auto-refractometer, non-contact tonometer, indirect ophthalmoscope, operating microscope, phacoemulsification machine, micro-surgical equipment and more. Note down all the things so that there are no chances that you miss out on anything.

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ

ਸੂਚੀ ਬਣਾਉਣੀ ਪਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਡਿਊਟੀਆਂ ਨੂੰ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਡਾਕਟਰੀ ਸਪਲਾਈਆਂ ਅਤੇ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਓ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਸ਼ੀਨਾਂ ਜਾਂ ਉਪਕਰਣ ਕੀ ਹਨ? ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਦੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਕਰਨ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਯੰਤਰਾਂ ਅਤੇ ਸਪਲਾਈਆਂ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਏਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਂਚ ਕੁਰਸੀਆਂ, ਆਟੋ-ਰਿਫ੍ਰੈਕਟੋਮੀਟਰ, ਨਾਨ-ਕੰਟੈਕਟ ਟੋਨੋਮੀਟਰ, ਅਸਿੱਧੇ ਨੇਤਰਮਾਸਕੋਪ, ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਮਾਈਕ੍ਰੋਸਕੋਪ, ਫੈਕੋਇਮਲਸੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਮਸ਼ੀਨ, ਮਾਈਕ੍ਰੋ-ਸਰਜੀਕਲ ਉਪਕਰਣ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਏਗੀ। ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਨੋਟ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨਾ ਰਹੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਗੁਆ ਦਿਓ।

Creating a Budget

ਬਜਟ ਬਣਾਉਣਾ

Another important thing you need to do is to create a budget. While these medical equipments might not be cheap, you can still get them at good prices. You need to figure out a realistic amount that you can invest in these equipment.

ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਇੱਕ ਬਜਟ ਬਣਾਉਣਾ। ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣ ਸਸਤੇ ਨਾ ਹੋਣ, ਫਿਰ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ 'ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਰਕਮ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਉਪਕਰਣਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

A budget will help you in prioritizing the things you

need. Place the most important instrument or equipment at the top and start noting down other items as per their level of priority. You can purchase the most important equipment and supplies and then focus on the less important ones. You can always purchase other equipment gradually as your private practice starts flourishing. Bear in mind that since you have just started your private clinic, there are bound to be unexpected expenses that will come your way. Therefore, create a budget accordingly.

ਇੱਕ ਬਜਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਯੰਤਰ ਜਾਂ ਉਪਕਰਣ ਨੂੰ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤਰਜੀਹ ਦੇ ਪੱਧਰ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਨੋਟ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਉਪਕਰਣ ਅਤੇ ਸਪਲਾਈ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਘੱਟ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਉਪਕਰਣਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਹੋਰ ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਧਣ-ਫੁੱਲਣ ਲੱਗਦੀ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਆਪਣਾ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਅਚਾਨਕ ਖਰਚੇ ਆਉਣੇ ਤੈਅ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਇੱਕ ਬਜਟ ਬਣਾਓ।

Renting vs. Buying

ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈਣਾ ਬਨਾਮ ਖਰੀਦਣਾ

If you are unable to afford the full price of the equipment, you can always consider renting them out. This is another crucial decision you will have to

make – which equipment to purchase and which you can rent. This is dependent on the nature of your practice and what vision you have for your private practice. Renting comes with its own set of advantages and disadvantages. The biggest factor is the amount of money you would have to pay every month as rent. If it is used equipment, it would require regular maintenance as well. However, renting equipment means that you have an option to upgrade the equipment as required and also purchase one when you can. Renting is also less risky than purchasing, especially if you are opting to use equipment you haven't used before. Moreover, you would also have an option to adjust the payments and make flexible arrangements as per your requirements.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਾਜ਼ੋ-ਸਾਮਾਨ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੀਮਤ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈਣ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਫੈਸਲਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੈਣਾ ਪਵੇਗਾ - ਕਿਹੜਾ ਸਾਜ਼ੋ-ਸਾਮਾਨ ਖਰੀਦਣਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਹੜਾ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਤੀ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਹੈ, ਇਸ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈਣ ਦੇ ਆਪਣੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਕਾਰਕ ਉਹ ਰਕਮ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਕਿਰਾਏ ਵਜੋਂ ਅਦਾ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਜੇਕਰ ਇਹ ਵਰਤਿਆ ਜਾਣ ਵਾਲਾ ਸਾਜ਼ੋ-ਸਾਮਾਨ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਦੀ ਨਿਯਮਤ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ,

ਸਾਜ਼ੋ-ਸਾਮਾਨ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਲੋੜ ਅਨੁਸਾਰ ਸਾਜ਼ੋ-ਸਾਮਾਨ ਨੂੰ ਅਪਗ੍ਰੇਡ ਕਰਨ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇੱਕ ਖਰੀਦਣ ਦਾ ਵਿਕਲਪ ਹੈ। ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਲੈਣਾ ਖਰੀਦਣ ਨਾਲੋਂ ਘੱਟ ਜੋਖਮ ਭਰਿਆ ਵੀ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਸਾਜ਼ੋ-ਸਾਮਾਨ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਨਹੀਂ ਵਰਤੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਭੁਗਤਾਨਾਂ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਨੁਸਾਰ ਲਚਕਦਾਰ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਕਲਪ ਵੀ ਹੋਵੇਗਾ।

Medical Equipment: How to Negotiate with Companies to get the Best Deal?

ਮੈਡੀਕਲ ਉਪਕਰਣ: ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਡੀਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ?

Medical science is advancing rapidly and various cutting-edge technology equipment are now available to help doctors pursue their clinical-surgical work. Negotiation represents an important tool to get the best possible deal from the medical equipment manufacturers. In order to get the best possible deal, the doctor can follow some of the following methods:

ਡਾਕਟਰੀ ਵਿਗਿਆਨ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਲੀਨਿਕਲ-ਸਰਜੀਕਲ ਕੰਮ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਹੁਣ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਅਤਿ-ਆਧੁਨਿਕ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਉਪਕਰਣ ਉਪਲਬਧ ਹਨ। ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣ ਨਿਰਮਾਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਸੌਦਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਗੱਲਬਾਤ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਾਧਨ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਸੌਦਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਡਾਕਟਰ ਹੇਠ ਲਿਖਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ

ਪਾਲਣਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ:

I. Ask for a list of other doctors using the same equipment. Call some of the users and ask for the details and performance of the equipment. Ask specifically about the post-delivery (after-sale) services done by the company. Ask the price as well given by the company, but this can be very variable.

I. ਉਸੇ ਉਪਕਰਣ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹੋਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਮੰਗੋ। ਕੁਝ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਲ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਪਕਰਣ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛੋ। ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਪੋਸਟ-ਡਿਲੀਵਰੀ (ਵਿਕਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ) ਸੇਵਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪੁੱਛੋ। ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਕੀਮਤ ਵੀ ਪੁੱਛੋ, ਪਰ ਇਹ ਬਹੁਤ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹੈ।

II. Get the demo unit of the equipment whenever possible. Use the equipment for 5 to 7 days and see its performance.

II. ਜਦੋਂ ਵੀ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇ ਉਪਕਰਣ ਦੀ ਡੈਮੋ ਯੂਨਿਟ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਉਪਕਰਣ ਨੂੰ 5 ਤੋਂ 7 ਦਿਨਾਂ ਲਈ ਵਰਤੋ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਵੇਖੋ।

III. Make a group of 3-4 doctors who need to buy the same equipment

III. 3-4 ਡਾਕਟਰਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਬਣਾਓ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਹੀ ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

to negotiate and get the best price for the equipment.

ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਾਜ਼ੋ-ਸਾਮਾਨ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕੀਮਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ

ਲਈ।

IV. Always discuss extending the warranty from 1 to 2 years.

IV. ਵਾਰੰਟੀ ਨੂੰ 1 ਤੋਂ 2 ਸਾਲ ਤੱਕ ਵਧਾਉਣ ਬਾਰੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਚਰਚਾ ਕਰੋ।

V. Discuss and freeze the price of AMC or CMC while buying the equipment.

V. ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦਦੇ ਸਮੇਂ AMC ਜਾਂ CMC ਦੀ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਫ੍ਰੀਜ਼ ਕਰੋ।

VI. You can consider buying the equipment by the bundling of surgical items like Intraocular lenses, viscoelastic solutions for ophthalmic equipment.

VI. ਤੁਸੀਂ ਸਰਜੀਕਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਲੈਂਸ, ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਉਪਕਰਣਾਂ ਲਈ ਵਿਸਕੋਇਲਾਸਟਿਕ ਹੱਲ, ਦੇ ਬੰਡਲ ਦੁਆਰਾ ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦਣ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

VII. For pharmaceutical products (drugs, eye drops and other disposable items), always discuss and negotiate the best possible scheme provided by the company.

VII. ਫਾਰਮਾਸਿਊਟੀਕਲ ਉਤਪਾਦਾਂ (ਦਵਾਈਆਂ, ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਤੁਪਕੇ ਅਤੇ ਹੋਰ ਡਿਸਪੋਜ਼ੇਬਲ ਵਸਤੂਆਂ) ਲਈ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਕੰਪਨੀ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਯੋਜਨਾ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰੋ।

VIII. Once the equipment is delivered, always inspect it carefully (serial number, month and year of

manufacture, etc) and sign the installation report after satisfaction and seeing its performance.

VIII. ਇੱਕ ਵਾਰ ਉਪਕਰਣ ਡਿਲੀਵਰ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਹਮੇਸ਼ਾਂ ਇਸਦੀ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਜਾਂਚ ਕਰੋ (ਸੀਰੀਅਲ ਨੰਬਰ, ਨਿਰਮਾਣ ਦਾ ਮਹੀਨਾ ਅਤੇ ਸਾਲ, ਆਦਿ) ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇੰਸਟਾਲੇਸ਼ਨ ਰਿਪੋਰਟ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰੋ।

IX. Always write details of the complete deal on paper and share this with the company's office-bearers. Some of the company's employees may make verbal promises. These verbal promises will not hold any ground. Also, the company employee may change the company, so you must have a written agreement from the company about the terms of the agreement and ensure that all the details about the after-sales service, AMC, CMC charges, etc. are clearly mentioned.

IX. ਹਮੇਸ਼ਾ ਪੂਰੇ ਸੌਦੇ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਕਾਗਜ਼ 'ਤੇ ਲਿਖੋ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਅਹੁਦੇਦਾਰਾਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰੋ। ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਕੁਝ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜ਼ੁਬਾਨੀ ਵਾਅਦੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਜ਼ੁਬਾਨੀ ਵਾਅਦੇਆਂ ਦਾ ਕੋਈ ਆਧਾਰ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਨਾਲ ਹੀ, ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੰਪਨੀ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਮਝੌਤੇ ਦੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ ਬਾਰੇ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਇੱਕ ਲਿਖਤੀ ਸਮਝੌਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਵਿਕਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੀ ਸੇਵਾ, AMC, CMC ਖਰਚੇ, ਆਦਿ ਬਾਰੇ ਸਾਰੇ ਵੇਰਵੇ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸੇ ਗਏ ਹਨ।

X. If the equipment is not working properly, always

complain in writing (by email), so you can retrieve it later if required.

X. ਜੇਕਰ ਉਪਕਰਣ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਿਖਤੀ ਰੂਪ ਵਿੱਚ (ਈਮੇਲ ਦੁਆਰਾ) ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕਰੋ, ਤਾਂ ਜੋ ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕੋ।

XI. Always go for CMC or AMC or take breakdown insurance for your equipment.

XI. ਹਮੇਸ਼ਾ CMC ਜਾਂ AMC ਲਈ ਜਾਓ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਉਪਕਰਣਾਂ ਲਈ ਬ੍ਰੇਕਡਾਊਨ ਬੀਮਾ ਲਓ।

Deciding the Tech Options

ਤਕਨੀਕੀ ਵਿਕਲਪਾਂ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ

Aside from deciding which medical equipment and supplies to purchase, you would also have to decide the best technology for your private practice. Here are the most common things you would need:

ਕਿਹੜੇ ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣ ਅਤੇ ਸਪਲਾਈ ਖਰੀਦਣੇ ਹਨ, ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਵੀ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਇੱਥੇ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ:

Computers

ਕੰਪਿਊਟਰ

In this technologically driven era, you can’t imagine

managing all your patients' appointments, medical records and reports on paper. You have to invest in computers so that the entire staff can easily access and update the patients' records. It will also enhance the productivity and performance of the private clinic.

ਇਸ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਨਾਲ ਚੱਲਣ ਵਾਲੇ ਯੁੱਗ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ, ਮੈਡੀਕਲ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਅਤੇ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਨੂੰ ਕਾਗਜ਼ 'ਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੰਪਿਊਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਤਾਂ ਜੋ ਸਾਰਾ ਸਟਾਫ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਤੱਕ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚ ਅਤੇ ਅਪਡੇਟ ਕਰ ਸਕੇ। ਇਹ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਕਲੀਨਿਕ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾਏਗਾ।

Laptops

ਲੈਪਟਾਪ

Laptops are another option for those staff members who don’t have a dedicated office space to work in and have to be on a go. Laptops can easily be stored in their bags and lockers when not in use and are easy to carry around. You might need these for specific staff members or places.

ਲੈਪਟਾਪ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਹੋਰ ਵਿਕਲਪ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਰਪਿਤ ਦਫ਼ਤਰੀ ਥਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਘੁੰਮਣਾ-ਫਿਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਲੈਪਟਾਪਾਂ ਨੂੰ ਵਰਤੋਂ ਵਿੱਚ ਨਾ ਹੋਣ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੈਗਾਂ ਅਤੇ ਲਾਕਰਾਂ ਵਿੱਚ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਸਟੋਰ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਲਿਜਾਣਾ

ਆਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਖਾਸ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰਾਂ ਜਾਂ ਥਾਵਾਂ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Tablets

ਗੋਲੀਆਂ

These are perfect for doctors and nurses, especially when they are on rounds to do patients checkup. Tablets are easy to use and can be used to quickly add in all the patients details and updates right while talking to the patient. You can assign a tablet for each examination room as well as for the help desk. This will enable the doctors and help desk staff to quickly lookup patients' details, make updates and modifications, look up information or check on the appointments.

ਇਹ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਨਰਸਾਂ ਲਈ ਸੰਪੂਰਨ ਹਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਲਈ ਚੱਕਰ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਟੈਬਲੇਟਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਹੈ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਅਤੇ ਅਪਡੇਟਾਂ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਜੋੜਨ ਲਈ ਵਰਤਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਹਰੇਕ ਜਾਂਚ ਕਮਰੇ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਮਦਦ ਡੈਸਕ ਲਈ ਇੱਕ ਟੈਬਲੇਟ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਮਦਦ ਡੈਸਕ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਲੱਭਣ, ਅੱਪਡੇਟ ਅਤੇ ਸੋਧਾਂ ਕਰਨ, ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੱਭਣ ਜਾਂ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ।

Smartphones

ਸਮਾਰਟਫ਼ੋਨ

This might not be necessary but there are many organizations and health care institutions that offer their staff smartphones with official numbers so that they can be on call. These work phones allow people to keep their personal life and work-life separate. For instance, many simply keep their work phones at hand while at work so that people from work can easily contact them while their personal phones can be switched on after their working hours. This helps them avoid distractions.

ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਪਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਅਧਿਕਾਰਤ ਨੰਬਰਾਂ ਵਾਲੇ ਸਮਾਰਟਫੋਨ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਕਾਲ 'ਤੇ ਮੌਜੂਦ ਰਹਿ ਸਕਣ। ਇਹ ਕੰਮ ਵਾਲੇ ਫੋਨ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਵੱਖਰਾ ਰੱਖਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਕੰਮ 'ਤੇ ਹੁੰਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਾਲੇ ਫੋਨ ਹੱਥ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਕੰਮ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰ ਸਕਣ ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਫੋਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਦੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਚਾਲੂ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਣ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਭਟਕਾਉਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Other Technology

ਹੋਰ ਤਕਨਾਲੋਜੀ

There are various other devices that your private practice would need to enhance the workings and

process in the office. These might include recording devices, calculators, printers, security devices, electronic entry systems as well as card payment machines.

ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਕੰਮਕਾਜ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਕਈ ਹੋਰ ਯੰਤਰਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਰਿਕਾਰਡਿੰਗ ਯੰਤਰ, ਕੈਲਕੂਲੇਟਰ, ਪ੍ਰਿੰਟਰ, ਸੁਰੱਖਿਆ ਯੰਤਰ, ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਐਂਟਰੀ ਸਿਸਟਮ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਕਾਰਡ ਭੁਗਤਾਨ ਮਸ਼ੀਨਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

There are so many things you would need to make decisions on. In order to ensure that you make the right ones, make sure that you prioritize everything. Furthermore, you also must shop around and compare prices to get yourself the best possible deals.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਦੀ ਲੋੜ ਪਵੇਗੀ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਫੈਸਲਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਸੌਦੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀਮਤਾਂ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Opening your own private practice means you have to equip it with the right medical equipment

and supplies.

➢ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਖੋਲ੍ਹਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਸਹੀ ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣਾਂ ਅਤੇ ਸਪਲਾਈਆਂ ਨਾਲ ਲੈਸ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।

➢ Getting the right equipment doesn't have to be expensive. There are plenty of places that offer medical equipment and supplies at cheaper prices for medical institutions.

➢ ਸਹੀ ਉਪਕਰਣ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਮਹਿੰਗਾ ਨਹੀਂ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਥਾਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਡਾਕਟਰੀ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਲਈ ਸਸਤੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ 'ਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣ ਅਤੇ ਸਪਲਾਈ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

➢ Equipping your office with the right technology will also help in enhancing all the procedures and processes within the practice.

➢ ਆਪਣੇ ਦਫ਼ਤਰ ਨੂੰ ਸਹੀ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਨਾਲ ਲੈਸ ਕਰਨ ਨਾਲ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਕਾਰਜਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

➢ First things first, you have to list down the things you need to perform medical services.

➢ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉਣੀ ਪਵੇਗੀ।

➢ Another important thing you need to do is to create a budget.

➢ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਬਜਟ ਬਣਾਉਣਾ।

➢ If you are unable to afford the full price of the equipment, you can always consider renting them out.

➢ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੀਮਤ ਨਹੀਂ ਦੇ ਸਕਦੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਰਾਏ 'ਤੇ ਦੇਣ ਬਾਰੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Chapter 19

ਅਧਿਆਇ 19

Launching and Growing with Marketing Strategies

ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ

“Everyone lives by selling something.”

"ਹਰ ਕੋਈ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਵੇਚ ਕੇ ਗੁਜ਼ਾਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।"

- Robert Louis Stevenson

- ਰਾਬਰਟ ਲੂਈਸ ਸਟੀਵਨਸਨ

Designing Marketing Strategies

ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕਰਨਾ

Successful marketing initiates with a well-informed, well-researched and well-thought-out marketing strategy. It helps you in defining your business goals, mission and vision, while also outlining the steps you must take for achieving those goals. The marketing strategy you create for your private practice is what would affect the ways in which you run it. Therefore, the marketing strategy must be planned properly.

ਸਫਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ, ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੀ-ਸਮਝੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਟੀਚਿਆਂ, ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਨਾਲ ਹੀ ਉਹਨਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੁੱਕੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਰੂਪਰੇਖਾ ਵੀ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਬਣਾਈ ਗਈ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਉਹ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਇਸਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰੇਗੀ। ਇਸ ਲਈ, ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

A marketing strategy is a comprehensive and wide-reaching planning tool that helps in:

ਇੱਕ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਇੱਕ ਵਿਆਪਕ ਅਤੇ ਵਿਆਪਕ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਸਾਧਨ ਹੈ ਜੋ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ:

• Determining your business and the services and products you offer

• ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ

• Highlighting the role and position of your services and products in the

• ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਅਤੇ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨਾ

market

ਬਾਜ਼ਾਰ

• Conducting research on your competition and patients

• ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਬਾਰੇ ਖੋਜ ਕਰਨਾ।

• Highlighting the tactics you must utilize

• ਉਹਨਾਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨਾ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਰਤਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ

• Enabling you to create a plan and ways to measure its effectiveness

• ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਣਾ

The right marketing strategy can set the goals and direction of your marketing, making it different from a marketing plan which highlights the certain steps you need to take in order to implement the

marketing strategy.

ਸਹੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਦਿਸ਼ਾ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ ਜੋ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੇ ਕੁਝ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦੀ ਹੈ।

A good marketing strategy would assist in determining the goals for your business and creating a stronger reputation for your services and products. Following are the crucial things you need to consider in order to create the right marketing strategy for your private practice and to ensure its growth and prosperity:

ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਾਖ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗੀ। ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸਹੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਵਿਕਾਸ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ:

Determine Business Goals

ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ

In order to create your marketing strategy, you need to identify the goals of your business so one can create marketing goals to support them. Your goals

might be to:

ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਕੋਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਲਈ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਟੀਚੇ ਬਣਾ ਸਕੇ। ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਇਹ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ:

• Enhance awareness about your private practice's services

• ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਵਧਾਓ

• Reaching out to your specific target market

• ਆਪਣੇ ਖਾਸ ਟਾਰਗੇਟ ਮਾਰਕੀਟ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣਾ

• Enhancing the reputation of your private practice

• ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਸਾਖ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ

Whatever your goals are, you need to ensure that they are as specific as they can possibly be; this will help in measuring the outcome effectively. The best way to ensure that the goals you create are targeted is to use the SMART goal-setting approach (Figure 19.1). This approach helps you to make goals that are:

ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਜੋ ਵੀ ਹੋਣ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜਿੰਨੇ ਵੀ ਖਾਸ ਹੋ ਸਕਣ; ਇਹ ਨਤੀਜੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮਾਪਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਟੀਚੇ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਉਹ ਨਿਸ਼ਾਨਾਬੱਧ ਹਨ, SMART ਟੀਚਾ-

ਸੈਟਿੰਗ ਪਹੁੰਚ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ (ਚਿੱਤਰ 19.1)। ਇਹ ਪਹੁੰਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਜਿਹੇ ਟੀਚੇ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜੋ:

Specific – clearly state what must be achieved

ਖਾਸ - ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸੋ ਕਿ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਹੈ

Measurable – must have tangible ways to assess the outcome

ਮਾਪਣਯੋਗ - ਨਤੀਜੇ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਠੋਸ ਤਰੀਕੇ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ

Achievable – goals must be realistic as per you and your workers' abilities as well as the company's budget

ਪ੍ਰਾਪਤੀਯੋਗ - ਟੀਚੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਬਜਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

Relevant – must be specific to your business and help you improve

ਢੁਕਵਾਂ - ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਖਾਸ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ

Time-Bound – goals must have a deadline or a time frame in which they must be achieved

ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾ - ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾ ਜਾਂ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।

Figure 19.1: SMART Goals to Grow the Medical Practice

ਚਿੱਤਰ 19.1: ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸਮਾਰਟ ਟੀਚੇ

Highlight Marketing Goals

ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ

You need to highlight the marketing goals which must be based on the business goals you have defined above. These are the goals that will motivate your team and enable you to set targets for your success. Some examples of marketing goals can be:

ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਉੱਪਰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕੀਤੇ ਗਏ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਟੀਚਿਆਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹ ਟੀਚੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਣਗੇ। ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਇਹ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ:

- Market development (spreading awareness about

your services to new

• ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿਕਾਸ (ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਨਵੇਂ ਲੋਕਾਂ ਤੱਕ ਫੈਲਾਉਣਾ)

markets)

ਬਾਜ਼ਾਰ)

• Market penetration (highlighting more services to your current market)

• ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਵੇਸ਼ (ਤੁਹਾਡੇ ਮੌਜੂਦਾ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਸੇਵਾਵਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨਾ)

These goals may be short term or long term but it is important that they are measurable and clear, while also having a set time frame to be achieved. Ensure that the strategies you employ are also measurable and practicable. Remember that a marketing strategy won't be changed annually but can be modified as you achieve your goals. It is also possible that you might have to revise your strategy in case of external changes that might occur because of new technology or new competitor or any change in products and services.

ਇਹ ਟੀਚੇ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਜਾਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਪਰ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਮਾਪਣਯੋਗ ਅਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋਣ, ਨਾਲ ਹੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਨਿਰਧਾਰਤ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਵੀ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜੋ

ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਵਰਤਦੇ ਹੋ ਉਹ ਵੀ ਮਾਪਣਯੋਗ ਅਤੇ ਵਿਹਾਰਕ ਹੋਣ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਇੱਕ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਹਰ ਸਾਲ ਨਹੀਂ ਬਦਲੀ ਜਾਵੇਗੀ ਪਰ ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇਸਨੂੰ ਸੋਧਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵੀ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਨਵੀਂ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਜਾਂ ਨਵੇਂ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ ਜਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬਦਲਾਅ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਬਾਹਰੀ ਬਦਲਾਅ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਰਣਨੀਤੀ ਨੂੰ ਸੋਧਣਾ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Conduct Research

ਖੋਜ ਕਰੋ

Research is one of the most important elements of a marketing strategy. You must collect relevant data and information about the health care market, specifically your niche for instance ophthalmology. You need to determine the demographics, social trends, growth and size of the market. It is essential to keep a tab on the market so that you are aware of changes that might occur with time. This will help you in making your strategy more targeted and relevant.

ਖੋਜ ਇੱਕ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਬਾਜ਼ਾਰ ਬਾਰੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਡੇਟਾ ਅਤੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਸਥਾਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੇ ਜਨਸੰਖਿਆ, ਸਮਾਜਿਕ ਰੁਝਾਨ, ਵਿਕਾਸ ਅਤੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਬਾਜ਼ਾਰ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਮੇਂ ਦੇ ਨਾਲ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋ

ਸਕੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਰਣਨੀਤੀ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਅਤੇ ਢੁਕਵਾਂ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Understand Potential Patients

ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝੋ

You would also have to utilize the market research you conducted for developing the profile of your potential patients that you would want to target so that you can understand their needs. This profiling will help reveal their behavior, the choice of health care facilities, what they consider while deciding their health care needs and more.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀਤੀ ਗਈ ਮਾਰਕੀਟ ਖੋਜ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਵੀ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝ ਸਕੋ। ਇਹ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲਿੰਗ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਿਵਹਾਰ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤਾਂ ਦੀ ਚੋਣ, ਆਪਣੀਆਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਉਹ ਕੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ।

It is important to regularly review these trends to keep your strategy updated or else you would miss opportunities and might not be relevant in your marketing message. If you are hoping to target newer patients, ensure that your marketing strategy also enables you to maintain your existing patients.

ਆਪਣੀ ਰਣਨੀਤੀ ਨੂੰ ਅੱਪਡੇਟ ਰੱਖਣ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਰੁਝਾਨਾਂ ਦੀ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮੌਕੇ ਗੁਆ ਬੈਠੋਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਸੰਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਢੁਕਵੇਂ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਵੇਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੇ ਯੋਗ ਵੀ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ।

Assess Competitors

ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ

Likewise, you must also create a profile of your competitors as part of your marketing strategy. You can do this by identifying their marketing tactics, pricing, supply chains and services.

ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਵਜੋਂ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਵੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀਆਂ, ਕੀਮਤ, ਸਪਲਾਈ ਚੇਨਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਕੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

This will help in identifying the competitive advantage of your private practice, things that set you apart from the competitors. It is also essential to highlight the weaknesses and strengths of your private practice to enhance your performance.

ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਵਾਲੇ ਫਾਇਦੇ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ, ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖ ਕਰਦੀਆਂ

ਹਨ। ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਅਤੇ ਤਾਕਤਾਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨਾ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

Create Strategies as Per Marketing Goals

ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਟੀਚਿਆਂ ਅਨੁਸਾਰ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਬਣਾਓ

Next, start listing your targeting markets and devising strategies to not just attract but also to retain them. For instance, your goals might be to enhance awareness about a particular disorder and to encourage individuals to come for screening. The strategies for this might include enhancing your private practice's presence on social media, sharing information about the disorder, regularly updating the followers about your services, posting awareness messages in local newspapers and magazines.

ਅੱਗੇ, ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੂਚੀਬੱਧ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ਅਤੇ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਗੋਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖਣ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚੇ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਵਿਕਾਰ ਬਾਰੇ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਵਧਾਉਣਾ ਅਤੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸਕ੍ਰੀਨਿੰਗ ਲਈ ਆਉਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ, ਵਿਕਾਰ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਾਂਝੀ ਕਰਨਾ, ਆਪਣੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਫਾਲੋਅਰਜ਼ ਨੂੰ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਪਡੇਟ ਕਰਨਾ, ਸਥਾਨਕ ਅਖਬਾਰਾਂ ਅਤੇ ਰਸਾਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਸੰਦੇਸ਼ ਪੋਸਟ ਕਰਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Utilize the 7 Ps of Marketing

ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ 7 ਗੁਣਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ

You can determine the marketing mix of your private practice by utilizing the 7 Ps of Marketing. When you opt for the ideal marketing through physical evidence, process, people, place, promotion, price and product, the marketing strategy you create will be successful.

ਤੁਸੀਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ 7 Ps ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮਿਸ਼ਰਣ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਭੌਤਿਕ ਸਬੂਤ, ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ, ਲੋਕ, ਸਥਾਨ, ਤਰੱਕੀ, ਕੀਮਤ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦ ਦੁਆਰਾ ਆਦਰਸ਼ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਬਣਾਈ ਗਈ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਸਫਲ ਹੋਵੇਗੀ।

Check the Ideas

ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ

Once you have created your marketing strategies, you need to test them to ensure that they would work effectively. It is essential that you test those ideas, otherwise, implementing them won’t do any good to your business. Testing them will enable you to identify if there is a need for changes or modifications in the strategy.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ

ਕਿ ਉਹ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਗੀਆਂ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ, ਨਹੀਂ ਤਾਂ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਕੋਈ ਭਲਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਪਛਾਣ ਸਕੋਗੇ ਕਿ ਕੀ ਰਣਨੀਤੀ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਜਾਂ ਸੋਧਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

The right marketing strategy will help you to spread awareness about your private practice and help it grow.

ਸਹੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਫੈਲਾਉਣ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ।

Interacting with Potential Clients

ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨਾ

Communicating and interacting with your potential patients is vital to educate them about the products and services you offer at your private practice. However, in order to enhance and promote effective communication throughout your private practice, you need to have a look at your communication strategies and then you can work on the means of reaching out and interacting with your target patients. Your main aim should be to equip yourself with the right information and knowledge to become an effective communicator.

ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ

ਕਰਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿੱਖਿਅਤ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੌਰਾਨ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਸੰਚਾਰ ਰਣਨੀਤੀਆਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਅਤੇ ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੇ ਸਾਧਨਾਂ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰਕ ਬਣਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਹੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਗਿਆਨ ਨਾਲ ਲੈਸ ਕਰਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Following are some useful communication strategies that can help you in creating the right communication plan that can be implemented throughout your private practice and help you and your staff to efficiently interact with both existing and potential patients.

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਲਾਭਦਾਇਕ ਸੰਚਾਰ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਸੰਚਾਰ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੋਵਾਂ ਨਾਲ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Remember the 7 C's

7 C ਯਾਦ ਰੱਖੋ

Begin with the basics. When you strike a conversation with your potential patients, it is highly likely that you don't know them personally.

Therefore, to enhance the communication, you should focus on the 7 Cs (Figure 19.2). These would work as a guide throughout your communication with your potential patients and help you bond with them.

ਮੁੱਢਲੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ। ਇਸ ਲਈ, ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ 7 Cs (ਚਿੱਤਰ 19.2) 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਚਾਰ ਦੌਰਾਨ ਇੱਕ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਕ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।

These 7 Cs are as follows:

ਇਹ 7 ਸੀ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਅਨੁਸਾਰ ਹਨ:

Clear – it is essential to have straightforward, simple and coherent communication.

ਸਪੱਸ਼ਟ - ਸਿੱਧਾ, ਸਰਲ ਅਤੇ ਸੁਮੇਲ ਵਾਲਾ ਸੰਚਾਰ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

Consistent – stable and unchanging messages showcase reliability.

ਇਕਸਾਰ - ਸਥਿਰ ਅਤੇ ਨਾ ਬਦਲਣ ਵਾਲੇ ਸੁਨੇਹੇ ਭਰੋਸੇਯੋਗਤਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ।

Credible – narrating explicit truths assist in gaining and maintaining trust.

ਭਰੋਸੇਯੋਗ - ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੱਚਾਈਆਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Confident – self-assured poise helps in enhancing your impression of others

ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ - ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਸੰਤੁਲਨ ਦੂਜਿਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਤੁਹਾਡੀ ਛਾਪ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Civil – showing courtesy makes a major impact.

ਸ਼ਿਸ਼ਟਾਚਾਰ - ਸ਼ਿਸ਼ਟਾਚਾਰ ਦਿਖਾਉਣਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Concise – select terms that can share your point clearly.

ਸੰਖੇਪ - ਅਜਿਹੇ ਸ਼ਬਦ ਚੁਣੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਾਂਝਾ ਕਰ ਸਕਣ।

Compassionate – compassion and empathy strengthens the bond.

ਹਮਦਰਦੀ - ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਬੰਧਨ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ।

C's	Relevance
Credibility	Builds trust
Courtesy	Improves relationships
Clarity	Makes comprehension easier
Correctness	Builds confidence
Consistency	Introduces stability
Concreteness	Reinforces confidence
Conciseness	Saves time

Figure 19.2 : The 7 Cs of Communication

ਚਿੱਤਰ 19.2: ਸੰਚਾਰ ਦੇ 7 ਸੀ

The four traits, compassionate, civil, confident and credible, speaks of the individual that delivers the message. Your patients would want to interact with a humble, kind and authentic health care professional who is considerate towards their feelings and is confident in their abilities.

ਚਾਰ ਗੁਣ, ਹਮਦਰਦ, ਸਿਵਿਲ, ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਅਤੇ ਭਰੋਸੇਯੋਗ, ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਬਾਰੇ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਜੋ ਸੁਨੇਹਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਇੱਕ ਨਿਮਰ, ਦਿਆਲੂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਮਾਣਿਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁਣਗੇ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਵਿਚਾਰਸ਼ੀਲ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।

The three traits, concise, consistent and clear, explain the ways you can make a digestible and understandable message. Being simple would be appreciated by your patients as it means clarity in the message and will also encourage them to engage in the conversation.

ਤਿੰਨ ਗੁਣ, ਸੰਖੇਪ, ਇਕਸਾਰ ਅਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ, ਇਹ ਦੱਸਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਇੱਕ ਸੁਚੱਜਾ ਅਤੇ ਸਮਝਣ ਯੋਗ ਸੁਨੇਹਾ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੁਆਰਾ ਸਰਲ ਹੋਣਾ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾਯੋਗ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਸੰਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਸਪੱਸ਼ਟਤਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਲਈ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ।

Be Aware of Your Body Language

ਆਪਣੀ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਪ੍ਰਤੀ ਸੁਚੇਤ ਰਹੋ

Body language is also a very essential part of communication but is the most neglected and overlooked element. How many times have you sensed an individual being uptight and closed, uncomfortable and tense or friendly and open? Even when they appear to be speaking calmly or are not even speaking, there are certain signs that make these things noticeable. It is important to keep an eye out for body language and facial expressions as they can tell you a lot about your patient. It can also help change the way you interact in order to make them

comfortable and become more engaged in the conversation.

ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਵੀ ਸੰਚਾਰ ਦਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਿੱਸਾ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਅਣਗੌਲਿਆ ਅਤੇ ਅਣਦੇਖਾ ਕੀਤਾ ਜਾਣ ਵਾਲਾ ਤੱਤ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਤੰਗ ਅਤੇ ਬੰਦ, ਬੇਆਰਾਮ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਵਾਲਾ ਜਾਂ ਦੋਸਤਾਨਾ ਅਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਹੈ? ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਸ਼ਾਂਤ ਢੰਗ ਨਾਲ ਬੋਲ ਰਹੇ ਹੋਣ ਜਾਂ ਬੋਲ ਵੀ ਨਾ ਰਹੇ ਹੋਣ, ਕੁਝ ਸੰਕੇਤ ਹਨ ਜੋ ਇਹਨਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਰੁੱਝੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਬਦਲਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

It is important that you use positive body language when you interact with your patients and their family members. Here are some useful techniques that can help portray a positive body image:

ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਉਪਯੋਗੀ ਤਕਨੀਕਾਂ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਰੀਰ ਦੀ ਤਸਵੀਰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ:

Eye Contact – It is highly recommended that you maintain eye contact when talking to the patient or their family members. This makes an instant connection among individuals. Moreover, it also

makes it easy to attract their attention, encourage them to keep listening and convey your message more effectively.

ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ - ਮਰੀਜ਼ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਤੁਰੰਤ ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਖਿੱਚਣਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਦੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਸੁਨੇਹਾ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚਾਉਣਾ ਵੀ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Not Crossing your Arms – When insecurity strikes, it is human nature that we instantly comfort or protect ourselves. This is what happens when you cross your arms, it showcases that you are protecting yourself, defending yourself or distancing yourself from the patients. This could be off-putting to the individuals you are engaging with.

ਆਪਣੀਆਂ ਬਾਹਾਂ ਪਾਰ ਨਾ ਕਰਨਾ - ਜਦੋਂ ਅਸੁਰੱਖਿਆ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਨੁੱਖੀ ਸੁਭਾਅ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਤੁਰੰਤ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦਿਲਾਸਾ ਦਿੰਦੇ ਹਾਂ ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਇਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਬਾਹਾਂ ਪਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਆਪਣਾ ਬਚਾਅ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਦੂਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਲਈ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

Smiling – A smile goes a long way. It gives a kind and

welcoming impression to your patients and their family members. The patients are already tensed when they enter a health care institution; having a smiling health care provider can put them at ease. A smile can trigger a positive reaction from the individuals you want to interact with.

ਮੁਸਕਰਾਉਣਾ - ਇੱਕ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਬਹੁਤ ਦੂਰ ਤੱਕ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਦਿਆਲੂ ਅਤੇ ਸਵਾਗਤਯੋਗ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਕਿਸੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੇ ਹਨ; ਮੁਸਕਰਾਉਂਦੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਦਾ ਹੋਣਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਤੋਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

Notice Your Feet – Your feet should be pointing towards the individual you are talking to. Notice their feet too, are they pointing towards you? That means they are interested in what you are saying. However, if you notice their feet pointing away from you, it means they are going to escape from the conversation soon. You have a few minutes to get their attention.

ਆਪਣੇ ਪੈਰਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿਓ - ਤੁਹਾਡੇ ਪੈਰ ਉਸ ਵਿਅਕਤੀ ਵੱਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪੈਰਾਂ ਵੱਲ ਵੀ ਧਿਆਨ ਦਿਓ, ਕੀ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ? ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ

ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪੈਰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਦੂਰ ਇਸ਼ਾਰਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਜਲਦੀ ਹੀ ਗੱਲਬਾਤ ਤੋਂ ਭੱਜਣ ਵਾਲੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਖਿੱਚਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਹਨ।

It is also best to mirror the positive body language of the individuals you are interacting with. It shows that you understand what they are saying and that you are attentive to them. Ensure that you are sincere and subtle in your movements.

ਇਹ ਵੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ ਵਿੱਚ ਇਮਾਨਦਾਰ ਅਤੇ ਸੂਖਮ ਹੋ।

Finally, never check your phone when you are talking to someone. It might make the individual feel that they are not important or that you have better things to do than interact with them. It can make your patients feel uncomfortable and not understood.

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋ ਤਾਂ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣਾ ਫ਼ੋਨ ਨਾ ਦੇਖੋ। ਇਹ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ ਹਨ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬੇਆਰਾਮ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਿਆ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦਾ।

Use Your Words Wisely

ਆਪਣੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦਾਰੀ ਨਾਲ ਵਰਤੋ

Your words can have a major impact on people, which is why it is important that you choose them wisely. Being a health care professional, your patients would be paying a lot of attention to what you say. Always use positive words to keep them calm and hopeful. Repetition is also a good way of planting a positive seed.

ਤੁਹਾਡੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਲੋਕਾਂ 'ਤੇ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦਾਰੀ ਨਾਲ ਚੁਣੋ। ਇੱਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਗੱਲ ਵੱਲ ਬਹੁਤ ਧਿਆਨ ਦੇਣਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਅਤੇ ਆਸ਼ਾਵਾਦੀ ਰੱਖਣ ਲਈ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਦੁਹਰਾਓ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਬੀਜ ਬੀਜਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਵੀ ਹੈ।

Your patients would know that you are a reliable person to interact with and someone who would be compassionate towards them. The words you use will help in forming a trusting and strong bond with your patients. Be encouraging and kind whenever you interact with your patients and their loved ones.

ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਜਾਣ ਲੈਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਹਮਦਰਦੀ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਵਰਤੇ ਗਏ ਸ਼ਬਦ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਇੱਕ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬੰਧਨ

ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰੋ ਤਾਂ ਉਤਸ਼ਾਹਜਨਕ ਅਤੇ ਦਿਆਲੂ ਬਣੋ।

However, it is not wise to give them false hope. Be straight with them, but use kind words instead of being harsh.

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਝੂਠੀ ਉਮੀਦ ਦੇਣਾ ਸਿਆਣਪ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸਿੱਧੇ ਰਹੋ, ਪਰ ਕਠੋਰ ਹੋਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਦਿਆਲੂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

Approaching Your Patients to Engage

ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਲਈ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨਾ

Here are a few ways to positively approach and interact with your patients and form a positive relationship with them:

ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਿਸ਼ਤਾ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ:

Understand Your Audience

ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕ ਨੂੰ ਸਮਝੋ

Now that you understand how to effectively speak to your patients, both through body language and verbally, it is time to determine the best means of creating and maintaining positive communication. The best way to do this is by understanding your

patients better. While you would know their medical history and present health condition, you should make some effort to get to know them at a personal level as well.

ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸਮਝ ਗਏ ਹੋ ਕਿ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਜ਼ੁਬਾਨੀ ਦੋਵਾਂ ਰਾਹੀਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਗੱਲ ਕਰਨੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਮਾਂ ਹੈ ਕਿ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੰਚਾਰ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਾਧਨਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਣਾ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰੀ ਇਤਿਹਾਸ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਸਿਹਤ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋਵੋਗੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਜਾਣਨ ਲਈ ਵੀ ਕੁਝ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

This surely doesn’t mean that you have to know their life story. You can talk about their kids, their favorite sports team or anything. The best way to do that is to actually listen to them; most of the time, patients mention some small details about their lives which you can further ask about. This shows them that you are actually listening and also helps form a stronger bond with them.

ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜੀਵਨ ਕਹਾਣੀ ਜਾਣਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੱਚਿਆਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਨਪਸੰਦ ਖੇਡ ਟੀਮ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੁਣਨਾ; ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ, ਮਰੀਜ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ

ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਛੋਟੀਆਂ-ਛੋਟੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਜ਼ਿਕਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬੰਧਨ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Here are a few things you can keep a lookout for as these are the things patients usually mention in their interactions with health care providers:

ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਗੱਲਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਉਹ ਗੱਲਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮਰੀਜ਼ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਕਰ ਕਰਦੇ ਹਨ:

• The daily challenges being faced by the patient, may be due to their

• ਮਰੀਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਚੁਣੌਤੀਆਂ, ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ

illness or some other reason.

ਬਿਮਾਰੀ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਕਾਰਨ।

• Ways you can assist the patients to ease their urgent issue.

• ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

• Is there a way you can help them with issues that are making their lives

• ਕੀ ਕੋਈ ਅਜਿਹਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀਆਂ ਨੂੰ ਵਿਗਾੜ ਰਹੇ ਹਨ?

difficult?

ਔਖਾ?

• Any hobbies, likes and dislikes they share with you.

• ਕੋਈ ਵੀ ਸ਼ੌਕ, ਪਸੰਦ ਅਤੇ ਨਾਪਸੰਦ ਜੋ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਸਾਂਝੇ ਕਰਦੇ ਹਨ।

A major part of getting to know your patients is to place yourself in their position so that you can empathize with their situation. That will help you in understanding them better and will help you in determining the right ways to help them. When you get to know your patients better, it is highly possible that you might find an even better treatment plan than you had already created for them.

ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਹਿੱਸਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਹਮਦਰਦੀ ਰੱਖ ਸਕੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੇ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਬਣਾਈ ਗਈ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਨਾਲੋਂ ਵੀ ਵਧੀਆ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਮਿਲ ਸਕੇ।

Listen Closely

ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ

Listen, listen and then listen some more. Whether you are talking to your patients, their family members or your colleagues, pay close attention to whatever they say. Some of the best and productive conversations are the ones where you actually hear and understand what the other person is saying and why they are saying it. According to Epictetus, a Greek philosopher, *“We have two ears and one mouth so that we can listen twice as much as we speak.”*

ਸੁਣੋ, ਸੁਣੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਕੁਝ ਹੋਰ ਸੁਣੋ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਵੱਲ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਦਿਓ। ਕੁਝ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਅਤੇ ਲਾਭਕਾਰੀ ਗੱਲਬਾਤ ਉਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੁਣਦੇ ਅਤੇ ਸਮਝਦੇ ਹੋ ਕਿ ਦੂਜਾ ਵਿਅਕਤੀ ਕੀ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਇਹ ਕਿਉਂ ਕਹਿ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਯੂਨਾਨੀ ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਐਪੀਕੇਟਸ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, "ਸਾਡੇ ਦੋ ਕੰਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਮੂੰਹ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਅਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਬੋਲਦੇ ਹਾਂ ਉਸ ਤੋਂ ਦੁੱਗਣਾ ਸੁਣ ਸਕੀਏ।"

The more you listen to your patients, the better you would be able to diagnose the problem and come up with the best treatment plan for them.

ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣੋਗੇ, ਓਨਾ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਸਮੱਸਿਆ ਦਾ ਨਿਦਾਨ ਕਰ ਸਕੋਗੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰ ਸਕੋਗੇ।

To be a good listener, you must:

ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਸਰੋਤਾ ਬਣਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ:

• Maintain eye contact with the patient.

• ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ।

• Avoid interrupting them when they are talking, unless you need to clarify

• ਜਦੋਂ ਉਹ ਗੱਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਣ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਟੋਕਣ ਤੋਂ ਬਚੋ, ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟੀਕਰਨ ਦੇਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨਾ ਪਵੇ।

some details about what they said.

ਉਹਨਾਂ ਨੇ ਜੋ ਕਿਹਾ ਉਸ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਵੇਰਵੇ।

• Pay close attention, not just to what they say but also their facial

• ਸਿਰਫ਼ ਉਹ ਕੀ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਸਗੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਚਿਹਰੇ 'ਤੇ ਵੀ ਪੂਰਾ ਧਿਆਨ ਦਿਓ।

expression and body language.

ਪ੍ਰਗਟਾਵਾ ਅਤੇ ਸਰੀਰ ਦੀ ਭਾਸ਼ਾ।

It is rather easy to come to your own assumptions, thoughts and ideas even before the other person has finished talking. There are many doctors who don’t even bother letting the patients finish what they have to say and they immediately diagnose the problem. No matter how skilled and experienced you are, you must listen attentively to what your patients have to

say in order to effectively treat them. It is highly possible that you might miss some crucial points or symptoms if you don’t pay attention to them or if you interrupt them midway.

ਦੂਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਗੱਲ ਖਤਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਆਪਣੀਆਂ ਧਾਰਨਾਵਾਂ, ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਆਉਣਾ ਕਾਫ਼ੀ ਆਸਾਨ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ ਹਨ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਗੱਲ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਦੀ ਖੇਚਲ ਵੀ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਅਤੇ ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਸਮੱਸਿਆ ਦਾ ਨਿਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਭਾਵੇਂ ਕਿੰਨੇ ਵੀ ਹੁਨਰਮੰਦ ਅਤੇ ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਜਾਂ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਿਚਕਾਰ ਹੀ ਰੋਕ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨੁਕਤਿਆਂ ਜਾਂ ਲੱਛਣਾਂ ਨੂੰ ਗੁਆ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Furthermore, the patients would be more open with you if they feel they are being paid attention to and that you are giving them importance. The more open and comfortable they are in discussing their problems, the easier it would be to determine the appropriate treatment plan for them.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਜੇਕਰ ਮਰੀਜ਼ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਗੱਲ ਕਰਨਗੇ। ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੋਣਗੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਢੁਕਵੀਂ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਓਨਾ ਹੀ ਆਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ।

So, what would be the main aim of listening?

ਤਾਂ, ਸੁਣਨ ਦਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ?

It is to understand your patients, to show them that you are paying attention to them and to demonstrate that you do care about them. This helps in forming stronger and open relationships with your patients and it creates a trusting bond between you and them.

ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਬੰਧਨ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

You must keep in mind that being an effective communicator is crucial in every aspect of your life. Effective communication with your patients, your staff and even your family and friends is essential in maintaining good relationships. Being the owner of your private practice, it is even more important for you to be a good (active) listener and communicator to ensure your vision and objects can be understood and followed by others (Figure 19.3).

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰਕ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਰ ਪਹਿਲੂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਚੰਗੇ ਸਬੰਧ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ

ਪਰਿਵਾਰ ਅਤੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਚੰਗਾ (ਸਰਗਰਮ) ਸੁਣਨ ਵਾਲਾ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰਕ ਹੋਣਾ ਹੋਰ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਅਤੇ ਵਸਤੂਆਂ ਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਸਮਝਿਆ ਅਤੇ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ (ਚਿੱਤਰ 19.3)।

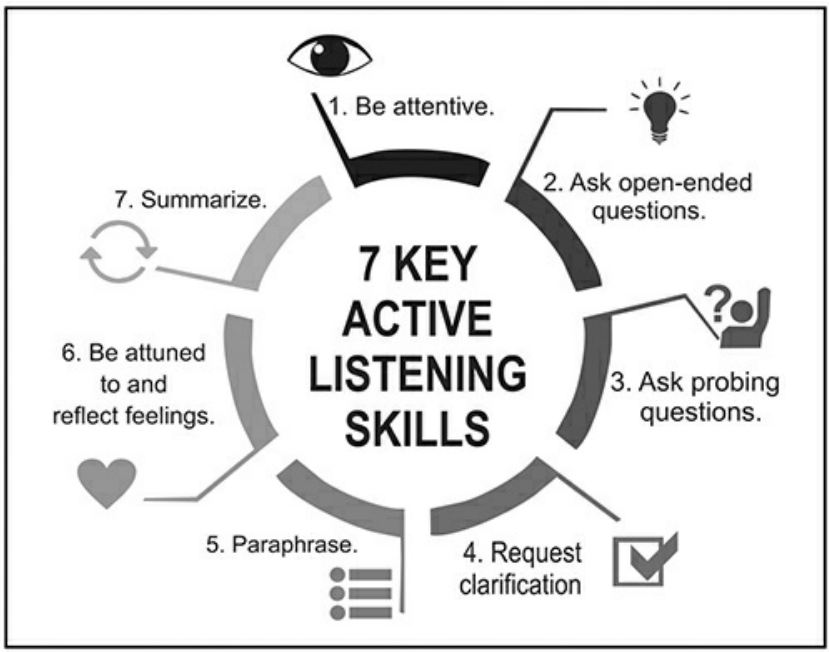


Figure 19.3 Summarizes the Active Listening Skills while Interacting

ਚਿੱਤਰ 19.3 ਇੰਟਰੈਕਟ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਰਗਰਮ ਸੁਣਨ ਦੇ ਹੁਨਰਾਂ ਦਾ ਸਾਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

with Patients

Effective Advertising Strategies and Tools

ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਔਜ਼ਾਰ

Whether your private practice is already established or you are just starting out, creating a marketing strategy is essential in order to spread the word about your startup. This helps in spreading the information about your private practice to your target audience so that they know when and how to reach you when they need to.

ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸਥਾਪਿਤ ਹੈ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਆਪਣੇ ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਫੈਲਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਤੱਕ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਫੈਲਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਜਾਣ ਸਕਣ ਕਿ ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਤੱਕ ਕਦੋਂ ਅਤੇ ਕਿਵੇਂ ਪਹੁੰਚਣਾ ਹੈ।

You need to keep in mind that the outcome from your marketing efforts will not happen overnight. It will take time, especially when involved in digital marketing. It requires time and effort to create a following on social media and to spread your message through traditional marketing means. That is why it is highly recommended that you initiate your marketing efforts a month or so before you open

the doors of your private practice for your patients.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨਾਂ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਰਾਤੋ-ਰਾਤ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਲੱਗੇਗਾ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜਦੋਂ ਡਿਜੀਟਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੋ। ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਫਾਲੋਅਰ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਰਵਾਇਤੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਸਾਧਨਾਂ ਰਾਹੀਂ ਆਪਣੇ ਸੰਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਫੈਲਾਉਣ ਲਈ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਮਿਹਨਤ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ੇ ਖੋਲ੍ਹਣ ਤੋਂ ਇੱਕ ਮਹੀਨਾ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ।

To do this, it is important that you are prepared.

ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਲਈ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਤਿਆਰ ਰਹੋ।

Researching The Target Audience

ਟਾਰਗੇਟ ਔਡੀਅੰਸ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨਾ

The first thing you need to do is to research the profile of target market. What are your ideal patients? For instance, if you are an ophthalmologist, your ideal patients would be the individuals suffering from eye disorders or diseases. You need to determine their demographics like where they live, what they do, what is their age, their income, etc. This will help you formulate the right marketing content to attract them. It doesn’t necessarily have to be about eye diseases and disorders, you can also

include ways to care for eyes or how people should wear and care for contact lenses. This type of content can help in spreading awareness about eye issues, eye care, while also establishing you as a market leader.

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਟਾਰਗੇਟ ਮਾਰਕੀਟ ਦੇ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਆਦਰਸ਼ ਮਰੀਜ਼ ਕਿਹੜੇ ਹਨ? ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਆਦਰਸ਼ ਮਰੀਜ਼ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਰੋਗਾਂ ਜਾਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋਣਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜਨਸੰਖਿਆ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਕੀ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਮਰ ਕੀ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਮਦਨੀ, ਆਦਿ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਸਮੱਗਰੀ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਕਿ ਇਹ ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਵਿਕਾਰਾਂ ਬਾਰੇ ਹੋਵੇ, ਤੁਸੀਂ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਜਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸੰਪਰਕ ਲੈਂਸ ਕਿਵੇਂ ਪਹਿਨਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਇਹ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਸਮੱਗਰੀ ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ, ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਬਾਰੇ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਫੈਲਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਮਾਰਕੀਟ ਲੀਡਰ ਵਜੋਂ ਵੀ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Aside from this, for digital marketing, you would also have to include the right keywords in the content so that your content gets the maximum reach. There are plenty of ways you can design the content for your marketing once you have determined your ideal

target audience. This will also help you in deciding which medium you can use to spread the message.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਡਿਜੀਟਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਮੱਗਰੀ ਵਿੱਚ ਸਹੀ ਕੀਵਰਡ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨੇ ਪੈਣਗੇ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਸਮੱਗਰੀ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪਹੁੰਚ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕੇ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਦਰਸ਼ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ ਸਮੱਗਰੀ ਨੂੰ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕਰਨ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੁਨੇਹਾ ਫੈਲਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹੜੇ ਮਾਧਿਅਮ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Creating a Social Media Presence

ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਬਣਾਉਣਾ

The more social media followers you have before the launch of your private practice is the better. When you grow and expand your social media presence, it also creates a buzz about the launch of your private practice. Another great way of spreading the word about your private practice and to expand your social media presence is to connect with influencers in related fields and collaborate with them to spread the word (Figure 19.4).

ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜਿੰਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਫਾਲੋਅਰ ਹੋਣਗੇ, ਓਨਾ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਹੋਵੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੇ ਅਤੇ ਫੈਲਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਗੂੰਜ ਵੀ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।

ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਫੈਲਾਉਣ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਸਬੰਧਤ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਭਾਵਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਅਤੇ ਗੱਲ ਫੈਲਾਉਣ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨਾ (ਚਿੱਤਰ 19.4)।

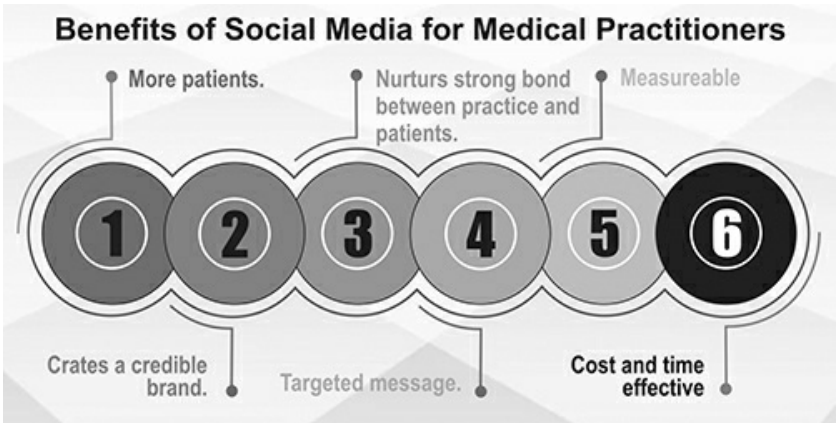


Figure 19.4: Benefits of Social Media for Medical Practitioners

ਚਿੱਤਰ 19.4: ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰਾਂ ਲਈ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੇ ਲਾਭ

Establishing a Ready-To-Go Content for Marketing

ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ ਇੱਕ ਤਿਆਰ ਸਮੱਗਰੀ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ

It is highly recommended that you create content for your marketing beforehand so that you already have a line up before your launch. This way you will have ready-to-go content for all your marketing

requirements and you won't have to deal with creating new content during the initial phases of launching your private practice. Your marketing plan can include content like videos, infographics, eBooks and blogs. Also, make sure that your private practice has a professional-looking website even before the launch. All the content created must include relevant SEO to reach the maximum audience.

ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਸਮੱਗਰੀ ਤਿਆਰ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਲਾਂਚ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇੱਕ ਲਾਈਨ ਅੱਪ ਹੋ ਜਾਵੇ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਲਈ ਤਿਆਰ ਸਮੱਗਰੀ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਾਂਚ ਕਰਨ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੜਾਵਾਂ ਦੌਰਾਨ ਨਵੀਂ ਸਮੱਗਰੀ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਪਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਵੀਡੀਓ, ਇਨਫੋਗ੍ਰਾਫਿਕਸ, ਈ-ਕਿਤਾਬਾਂ ਅਤੇ ਬਲੌਗ ਵਰਗੀ ਸਮੱਗਰੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਨਾਲ ਹੀ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਲਾਂਚ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਦਿੱਖ ਵਾਲੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਹੋਵੇ। ਬਣਾਈ ਗਈ ਸਾਰੀ ਸਮੱਗਰੀ ਵਿੱਚ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਸੰਬੰਧਿਤ SEO ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Building an Email Marketing Campaign

ਇੱਕ ਈਮੇਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਬਣਾਉਣਾ

Making a contact list of potential patients can give you a leg up for your email marketing campaign. Encourage your followers on social media platforms

to visit your website and sign up. This will help you in collecting the email addresses and you can send updates to them about the launch of your private practice and share information and details about the services and products you will offer. Make sure that you send them relevant and high-quality content once or twice a week and avoid spamming their inboxes as this will surely result in losing potential clients.

ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੰਪਰਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉਣਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਈਮੇਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਲਈ ਇੱਕ ਕਦਮ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਫਾਲੋਅਰਜ਼ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਜਾਣ ਅਤੇ ਸਾਈਨ ਅੱਪ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਈਮੇਲ ਪਤੇ ਇਕੱਠੇ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਬਾਰੇ ਅੱਪਡੇਟ ਭੇਜ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਵੇਰਵੇ ਸਾਂਝੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਵਾਰ ਸੰਬੰਧਿਤ ਅਤੇ ਉੱਚ-ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀ ਸਮੱਗਰੀ ਭੇਜੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਨਬਾਕਸ ਨੂੰ ਸਪੈਮ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਜ਼ਰੂਰ ਗੁਆਉਣਾ ਪਵੇਗਾ।

There are various ways in which you can advertise and market your private practice. As mentioned earlier, the best way to get your startup ahead is to start the marketing campaign before you launch your

private practice as this will spread the word about your business. Pre-launch marketing efforts help in accelerating the rate at which your business can grow. It will earn you visibility and even create excitement among the target audience about the launch of your private practice. With the right strategies and techniques, the name of your private practice will already be in your target audience's mind before you launch it.

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਆਪਣੇ ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਫੈਲਾਏਗਾ। ਲਾਂਚ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਵਧਣ ਦੀ ਦਰ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿੱਖ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਬਾਰੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਵਿੱਚ ਉਤਸ਼ਾਹ ਵੀ ਪੈਦਾ ਕਰੇਗਾ। ਸਹੀ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਨਾਮ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਇਸਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇਗਾ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Successful marketing initiates with a well-informed, well-researched and well-thought-out

marketing strategy.

➢ ਸਫਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ, ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਗਈ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੀ-ਸਮਝੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ The marketing strategy you create for your private practice is what would affect the ways in which you run it.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲੋਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਬਣਾਈ ਗਈ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਇਸਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰੇਗੀ।

➢ A good marketing strategy would assist in determining the goals for your business and creating a stronger reputation for your services and products.

➢ ਇੱਕ ਚੰਗੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਾਖ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗੀ।

➢ In order to create your marketing strategy, you need to identify the goals of your business so as to create marketing goals to support them.

➢ ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਨ ਲਈ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਟੀਚੇ ਬਣਾਏ ਜਾ ਸਕਣ।

➢ The best way to ensure that the goals you create are targeted is to use the SMART goal setting

approach.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਟੀਚੇ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਉਹ ਨਿਸ਼ਾਨਾਬੱਧ ਹਨ, SMART ਟੀਚਾ ਨਿਰਧਾਰਨ ਪਹੁੰਚ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ।

➢ Research is one of the most important elements of a marketing strategy.

➢ ਖੋਜ ਇੱਕ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ।

➢ You need to determine the demographics, social trends, growth and size of the market.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੇ ਜਨਸੰਖਿਆ, ਸਮਾਜਿਕ ਰੁਝਾਨ, ਵਿਕਾਸ ਅਤੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

➢ You would also have to utilize the market research you conducted for developing the profile of your potential patients that you would want to target so that you can understand their needs.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀਤੀ ਗਈ ਮਾਰਕੀਟ ਖੋਜ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਵੀ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝ ਸਕੋ।

➢ Likewise, you must also create a profile of your competitors as part of your marketing strategy.

➢ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਵਜੋਂ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਵੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ Listing your target markets and devising strategies to not just attract but also to retain them.

➢ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਬਾਜ਼ਾਰਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਬਣਾਉਣਾ ਅਤੇ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਸਗੋਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖਣ ਲਈ ਵੀ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ।

➢ Once you have created your marketing strategies, you need to test them to ensure that they would work effectively.

➢ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਗੀਆਂ।

➢ Communicating and interacting with your potential patients is vital to educate them about the products and services you offer at your private practice.

➢ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿੱਖਿਅਤ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

➢ Your main aim should be to equip yourself with the right information and knowledge to become an effective communicator.

➢ ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰਕ ਬਣਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਹੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਗਿਆਨ ਨਾਲ ਲੈਸ ਕਰਨਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ Body language is also a very essential part of communication but is the most neglected and overlooked element.

➢ ਸਰੀਰਕ ਭਾਸ਼ਾ ਵੀ ਸੰਚਾਰ ਦਾ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਿੱਸਾ ਹੈ ਪਰ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਅਣਗੌਲਿਆ ਅਤੇ ਅਣਦੇਖਾ ਕੀਤਾ ਜਾਣ ਵਾਲਾ ਤੱਤ ਹੈ।

➢ Your words can have a major impact on people, which is why it is important that you choose the words wisely.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦਾ ਲੋਕਾਂ 'ਤੇ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਸਮਝਦਾਰੀ ਨਾਲ ਕਰੋ।

➢ A major part of getting to know your patients is to place yourself in their position so that you can empathize with their situation.

➢ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਹਿੱਸਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਹਮਦਰਦੀ ਰੱਖ ਸਕੋ।

➢ The more you listen to your patients, the better you would be able to diagnose the problem and come up with the best treatment plan for them.

➢ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣੋਗੇ, ਓਨਾ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਸਮੱਸਿਆ ਦਾ ਨਿਦਾਨ ਕਰ ਸਕੋਗੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ

ਵਧੀਆ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰ ਸਕੋਗੇ।

➢ You must keep in mind that being an effective communicator is crucial in every aspect of your life.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰਕ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਹਰ ਪਹਿਲੂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

➢ Whether your private practice is already established or you are just starting out, creating a marketing strategy is essential in order to spread the word about your startup.

➢ ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸਥਾਪਿਤ ਹੈ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣੇ ਹੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਆਪਣੇ ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਫੈਲਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

➢ The best way to get your startup ahead is to start the marketing campaign before you launch your private practice as this will spread the word about your business.

➢ ਆਪਣੇ ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਫੈਲੇਗੀ।

Chapter 20

ਅਧਿਆਇ 20

How to Create a Strong Online Presence of Your Medical Practice?

ਆਪਣੀ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ?

"I used to think that cyberspace was fifty years away. What I thought was fifty

"ਮੈਂ ਸੋਚਦਾ ਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਸਾਈਬਰਸਪੇਸ ਪੰਜਾਹ ਸਾਲ ਦੂਰ ਹੈ। ਜੋ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਸੀ ਉਹ ਪੰਜਾਹ ਸਾਲ ਦੂਰ ਹੈ।"

years away, was only ten years away. And what I thought was ten years

ਸਾਲ ਦੂਰ, ਸਿਰਫ਼ ਦਸ ਸਾਲ ਦੂਰ ਸੀ। ਅਤੇ ਜੋ ਮੈਂ ਸੋਚਿਆ ਸੀ ਉਹ ਦਸ ਸਾਲ ਸੀ

away... it was already here. I just wasn't aware of it yet."

ਦੂਰ... ਇਹ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇੱਥੇ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਅਜੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਸੀ।"

- Bruce Sterling

- ਬਰੂਸ ਸਟਰਲਿੰਗ

As the world is continuously evolving, it is essential for business owners to not stay static. This evolution

mostly has to do with the web which is why you need to create a strong and consistent online presence if you want to reach the maximum of your target audience.

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਦੁਨੀਆਂ ਲਗਾਤਾਰ ਵਿਕਸਤ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ, ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਮਾਲਕਾਂ ਲਈ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਥਿਰ ਨਾ ਰਹਿਣ। ਇਹ ਵਿਕਾਸ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵੈੱਬ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਤੱਕ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪਹੁੰਚਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਇਕਸਾਰ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Having a web presence doesn't just mean creating a website and social media accounts. It doesn't stop there; it is important that you maintain a constant interaction with your audience by sharing important information about your private practice, offering general advice and tips about your related field and answering the queries of the people. In order to ensure that people know about the existence of your private practice and what it has to offer, you must actively work on establishing and maintaining your web presence.

ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਦਾ ਮਤਲਬ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਖਾਤੇ ਬਣਾਉਣਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਥੇ ਹੀ ਨਹੀਂ ਰੁਕਦਾ; ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਾਂਝੀ ਕਰਕੇ, ਆਪਣੇ ਸਬੰਧਤ ਖੇਤਰ ਬਾਰੇ ਆਮ ਸਲਾਹ ਅਤੇ ਸੁਝਾਅ ਦੇ ਕੇ ਅਤੇ

ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇ ਕੇ ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨਾਲ ਨਿਰੰਤਰ ਗੱਲਬਾਤ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਹੈ, ਬਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸਰਗਰਮੀ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

People nowadays always lookup a business or a product/service online before they give it a try. Having a professional website makes the company legit. When people hear about your private practice, they are bound to search it online and if you don't have a professional website and social media pages, they would be reluctant to come to you. They are bound to find some other private practice instead. It is like if you don't have a web presence, you just don't exist. The website of the hospital should be easily accessible on smartphones (Figure 20.1).

ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਲੋਕ ਹਮੇਸ਼ਾ ਕਿਸੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜਾਂ ਉਤਪਾਦ/ਸੇਵਾ ਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਔਨਲਾਈਨ ਦੇਖਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਹੋਣ ਨਾਲ ਕੰਪਨੀ ਜਾਇਜ਼ ਹੋ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਲੋਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਸੁਣਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਔਨਲਾਈਨ ਖੋਜਣ ਲਈ ਪਾਬੰਦ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਵੈਬਸਾਈਟ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪੰਨੇ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਉਣ ਤੋਂ ਝਿਜਕਣਗੇ। ਉਹ ਇਸਦੀ ਬਜਾਏ ਕੋਈ ਹੋਰ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲੱਭਣ ਲਈ ਪਾਬੰਦ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮੌਜੂਦ ਨਹੀਂ ਹੋ।

ਹਸਪਤਾਲ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਸਮਾਰਟਫੋਨ 'ਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 20.1)।

61% of users
are unlikely to return to a site if they had trouble accessing it on mobile and
40% will visit
a competitor's site instead.

Figure 20.1: The Website should be Easily Accessible on Smartphones.

ਚਿੱਤਰ 20.1: ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਸਮਾਰਟਫ਼ੋਨਾਂ 'ਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Utilizing Social Media Marketing

ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੀ ਵਰਤੋਂ

Social media is one of the most powerful ways you can reach your existing and potential patients (Figure 20.2). People are already following and interacting with major businesses, brands and health care facilities on social media. This shows that if you don’t create a social media presence, it means you are missing out on a major chance of reaching out to

your target audience.

ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਤੁਹਾਡੇ ਮੌਜੂਦਾ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 20.2)। ਲੋਕ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਵੱਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ, ਬ੍ਰਾਂਡਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦੇ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਮੌਕੇ ਤੋਂ ਖੁੰਝ ਰਹੇ ਹੋ।

Social media became popular after the success of Facebook and it kept on evolving and flourishing as many companies started utilizing these social media platforms for marketing purposes. From health care facilities to restaurants, home-based businesses and more, all have started benefiting from social media marketing. This has created a way for businesses to connect with their target audience on a personal level.

ਫੇਸਬੁੱਕ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਹੋ ਗਿਆ ਅਤੇ ਇਹ ਵਿਕਸਤ ਅਤੇ ਪ੍ਰਫੁੱਲਤ ਹੁੰਦਾ ਰਿਹਾ ਕਿਉਂਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਲਈ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤੀ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤਾਂ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਰੈਸਟੋਰੈਂਟਾਂ, ਘਰੇਲੂ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ, ਸਾਰਿਆਂ ਨੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਤੋਂ ਲਾਭ ਉਠਾਉਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਇਸਨੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਲਈ ਨਿੱਜੀ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ

ਬਣਾਇਆ ਹੈ।

Tips for Effective Social Media Marketing
Try to add value to your online community
Use attractive visuals when posting content.
Be Timely and consistent.
Choose your platforms carefully
Join relevant online forums and groups.
Define your business goals.
Encourage reviews from patients

Figure 20.2: Tips for Effective Social Media Marketing

ਚਿੱਤਰ 20.2: ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ ਸੁਝਾਅ

In order to effectively utilize social media marketing for your private practice, you need to consider the following tips:

ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਸੁਝਾਵਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ:

Humanizing your Practice

ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਮਨੁੱਖੀ ਬਣਾਉਣਾ

By utilizing social media, your private practice becomes personalized and relatable to your target

audience. People prefer engaging with people instead of intimidating and detached companies. Just like patients prefer to engage more with health care professionals that are kind and compassionate. They relate to them more and it is easier for them to be more open and comfortable with them. Similarly, interacting with your private practice on social media platforms, make it more comfortable for them to engage and relate to your private practice. They would start looking at your practice as a relatable entity that they can easily reach out to when they need to and it would be far easier for them to select your private practice when they need to visit a health care professional in your specialty since they already would be comfortable with you.

ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਲਈ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਅਤੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਬਣ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਲੋਕ ਡਰਾਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਅਤੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ ਮਰੀਜ਼ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਜੁੜਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਦਿਆਲੂ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦ ਹਨ। ਉਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਸੰਬੰਧ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੋਣਾ ਆਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਨਾਲ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਅਤੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੋਣਾ ਵਧੇਰੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣਾਓ। ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹਸਤੀ ਵਜੋਂ ਦੇਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਣਗੇ

ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਹ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਸੌਖਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੋਣਗੇ।

Incorporating Visual Media

ਵਿਜ਼ੁਅਲ ਮੀਡੀਆ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ

One important thing to keep in mind is that it is far easier for individuals to remember images rather than facts. You must have heard the saying, *“A picture is worth a thousand words.”* It is highly recommended that you utilize appropriate images to make your private practice more memorable. For this, you can make use of Instagram, a platform that has become popular because of its visually appealing marketing. The best thing about it is that you can easily share the content you post on Instagram to your other social media profiles like on Facebook, Twitter and more. Whether you share images of your newly built private practice to show off the ambience and modern facilities you have to offer, you can also make infographics of a disorder sharing basic facts and details about it to spread awareness; you can create a short video to explain a common health

issue and how to prevent it and so on. There is a lot to play around with when posting visual media. It is one of the most effective ways of ensuring that your target audience, your followers and your fans keep your private practice in mind.

ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀ ਹੈ ਕਿ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਲਈ ਤੱਥਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤਸਵੀਰਾਂ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਬਹੁਤ ਸੌਖਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਹਾਵਤ ਜ਼ਰੂਰ ਸੁਣੀ ਹੋਵੇਗੀ, "ਇੱਕ ਤਸਵੀਰ ਹਜ਼ਾਰ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।" ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਹੋਰ ਯਾਦਗਾਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਢੁਕਵੀਆਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਇਸਦੇ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਇੰਸਟਾਗ੍ਰਾਮ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇੱਕ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਜੋ ਆਪਣੀ ਦਿੱਖ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਕ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਕਾਰਨ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੰਸਟਾਗ੍ਰਾਮ 'ਤੇ ਪੋਸਟ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸਮੱਗਰੀ ਨੂੰ ਫੇਸਬੁੱਕ, ਟਵਿੱਟਰ ਅਤੇ ਹੋਰਾਂ ਵਰਗੇ ਆਪਣੇ ਹੋਰ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲਾਂ 'ਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਬਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀਆਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਨੂੰ ਵਾਤਾਵਰਣ ਅਤੇ ਆਧੁਨਿਕ ਸਹੂਲਤਾਂ ਨੂੰ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ ਸਾਂਝਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਫੈਲਾਉਣ ਲਈ ਇਸ ਬਾਰੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਥਾਂ ਅਤੇ ਵੇਰਵਿਆਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਿਕਾਰ ਦੇ ਇਨਫੋਗ੍ਰਾਫਿਕਸ ਵੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ; ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਆਮ ਸਿਹਤ ਸਮੱਸਿਆ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਰੋਕਣਾ ਹੈ ਆਦਿ ਨੂੰ ਸਮਝਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਵੀਡੀਓ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਵਿਜ਼ੂਅਲ ਮੀਡੀਆ ਪੋਸਟ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਖੇਡਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕ, ਤੁਹਾਡੇ ਪੈਰੋਕਾਰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਕ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ।

Getting to Know the Audience

ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਨਾ

Your entire social media marketing campaign must be based on your target audience. Just like traditional marketing and advertising, you need to understand your audience better and create content to attract them accordingly; you have to do the same thing when you create content for social media marketing. Being a health care facility, you can still utilize the same marketing tools that are used by other sectors and industries to understand their audience. You can use surveys, polls and other research methods to ask questions and get opinions from your target audience. This will help you in understanding what your target audience is looking for and you would be able to create the right strategies to provide them with what they are looking for. The more you understand your audience, the better and more relatable your content would be for them.

ਤੁਹਾਡੀ ਪੂਰੀ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਤੁਹਾਡੇ ਟਾਰਗੇਟ ਦਰਸ਼ਕਾਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਰਵਾਇਤੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਵਾਂਗ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮੱਗਰੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ

ਹੈ; ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਲਈ ਸਮੱਗਰੀ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੀ ਇਹੀ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਅਜੇ ਵੀ ਉਹੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਸਾਧਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਦੂਜੇ ਖੇਤਰਾਂ ਅਤੇ ਉਦਯੋਗਾਂ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਵਰਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਟਾਰਗੇਟ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਤੋਂ ਰਾਏ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਰਵੇਖਣਾਂ, ਪੋਲਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖੋਜ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਟਾਰਗੇਟ ਦਰਸ਼ਕ ਕੀ ਲੱਭ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ ਜੋ ਉਹ ਲੱਭ ਰਹੇ ਹਨ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੀ ਸਮੱਗਰੀ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਓਨੀ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੋਵੇਗੀ।

Understanding the Media Tools

ਮੀਡੀਆ ਟੂਲਸ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ

There are numerous ways that you can use social media marketing. The best social media tools are Twitter, Facebook and Instagram. Even if you can’t follow other social media platforms, make sure your private practice has a presence on these three platforms and also ensure that the profiles are active there. Aside from this, there are several apps and tools that can aid in boosting your social media skills. For instance, there are apps that can help you schedule a month’s worth of posts on all your social media platforms.

ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਟੂਲ ਟਵਿੱਟਰ, ਫੇਸਬੁੱਕ ਅਤੇ ਇੰਸਟਾਗ੍ਰਾਮ ਹਨ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਨੂੰ ਫਾਲੋ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨਾਂ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਮੌਜੂਦਗੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਉੱਥੇ ਸਰਗਰਮ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਕਈ ਐਪਸ ਅਤੇ ਟੂਲ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਹੁਨਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਅਜਿਹੀਆਂ ਐਪਸ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਮਹੀਨੇ ਦੀਆਂ ਪੋਸਟਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਡਿਊਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

This way you only have to spend a little bit of effort in scheduling your posts for the entire month and just take a few seconds to share the post when you want to. Some paid apps even do the posting for you; just schedule the time you want the post to be posted on social media platforms and even if you aren't online, that app will post the content for you.

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੂਰੇ ਮਹੀਨੇ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਪੋਸਟਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਡਿਊਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੋ ਤਾਂ ਪੋਸਟ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਸਕਿੰਟ ਕੱਢੋ। ਕੁਝ ਅਦਾਇਗੀ ਐਪਸ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਪੋਸਟਿੰਗ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹਨ; ਬਸ ਉਸ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਸ਼ਡਿਊਲ ਕਰੋ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪੋਸਟ ਨੂੰ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਪੋਸਟ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਔਨਲਾਈਨ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਉਹ ਐਪ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਮੱਗਰੀ ਪੋਸਟ ਕਰੇਗਾ।

Sharing a Simple and Strong Message

ਇੱਕ ਸਰਲ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੁਨੇਹਾ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨਾ

All through your social media marketing, it is important that you are promoting a clear, simple and strong message with your content. Keep in mind that an effective presence on social media must have a succinct message which leaves a lasting impression on your audience. Therefore, think about your private practice, the services you offer, the way you want to portray yourself to the audience, what the audience or potential patients want from you and then create an appropriate and clear message which resonates with your target audience.

ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੌਰਾਨ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਮੱਗਰੀ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ, ਸਰਲ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੰਦੇਸ਼ ਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਦਾ ਇੱਕ ਸੰਖੇਪ ਸੁਨੇਹਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਸਥਾਈ ਪ੍ਰਭਾਵ ਛੱਡਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ, ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਸਾਹਮਣੇ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਦਰਸ਼ਕ ਜਾਂ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇੱਕ ਢੁਕਵਾਂ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਸੰਦੇਸ਼ ਬਣਾਓ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨਾਲ ਗੂੰਜਦਾ ਹੋਵੇ।

Although social media market appears to be simple and easy to navigate, there are various things and strategies that can make a major difference between

struggling to succeed and earning global recognition. Remember to be innovative and unique with your approach as whatever is new on social media is the most popular. You would require constant creativity and innovation to come up with some effective techniques.

ਭਾਵੇਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟ ਸਰਲ ਅਤੇ ਨੈਵੀਗੇਟ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਆਸਾਨ ਜਾਪਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਕਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਨ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਵਿਆਪੀ ਮਾਨਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੱਡਾ ਫ਼ਰਕ ਪਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਆਪਣੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨਾਲ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਅਤੇ ਵਿਲੱਖਣ ਬਣੋ ਕਿਉਂਕਿ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਜੋ ਵੀ ਨਵਾਂ ਹੈ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਹੈ। ਕੁਝ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਕਨੀਕਾਂ ਨਾਲ ਆਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਿਰੰਤਰ ਰਚਨਾਤਮਕਤਾ ਅਤੇ ਨਵੀਨਤਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ।

Role of Social Media in Medical Tourism and Medical Treatment Beyond Borders

ਸਰਹੱਦਾਂ ਤੋਂ ਪਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਟੂਰਿਜ਼ਮ ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਇਲਾਜ ਵਿੱਚ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ

We would like to share our experience on how social media can be used as a special tool for medical tourism by the doctor to reach out more widely and built new relationships and professional associations. These interactions can sometimes reach internationally and help in building bridges across borders in what is increasingly becoming a global

village. We all know that technology has undergone a huge revolution in recent times and has also impacted the field of medical education and treatment. The place of big, unwieldy books has been taken over in many instances by slim computers and sleek smartphones. With communication becoming so fast, social media has caught on and has attracted hoards of users all over the world. These sites as well as others help us remain in touch with professional colleagues and stay abreast of the latest developments. With the availability of sophisticated and inexpensive recording and editing devices and software, surgical videos can now be easily made and shared with colleagues through various websites and social media.

ਅਸੀਂ ਆਪਣਾ ਤਜਰਬਾ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਨੂੰ ਡਾਕਟਰ ਦੁਆਰਾ ਮੈਡੀਕਲ ਟੂਰਿਜ਼ਮ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਾਧਨ ਵਜੋਂ ਵਰਤਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਵਧੇਰੇ ਵਿਆਪਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਸਕਣ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਰਿਸ਼ਤੇ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸੰਗਠਨ ਬਣਾ ਸਕਣ। ਇਹ ਪਰਸਪਰ ਪ੍ਰਭਾਵ ਕਈ ਵਾਰ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਰਹੱਦਾਂ ਦੇ ਪਾਰ ਪੁਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਇੱਕ ਗਲੋਬਲ ਪਿੰਡ ਬਣਦਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਹਾਲ ਹੀ ਦੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਕ੍ਰਾਂਤੀ ਆਈ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਨੇ ਡਾਕਟਰੀ ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਦੇ ਖੇਤਰ ਨੂੰ ਵੀ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਵੱਡੀਆਂ, ਬੇਲੋੜੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਕਈ ਵਾਰ ਪਤਲੇ ਕੰਪਿਊਟਰਾਂ ਅਤੇ ਪਤਲੇ

ਸਮਾਰਟਫ਼ੋਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਲੈ ਲਈ ਗਈ ਹੈ। ਸੰਚਾਰ ਇੰਨਾ ਤੇਜ਼ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਲ, ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਨੇ ਪੂਰੀ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਦੇ ਭੰਡਾਰ ਨੂੰ ਫੜ ਲਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਾਈਟਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਹੋਰ ਸਾਈਟਾਂ ਸਾਨੂੰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਾਥੀਆਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਅਤੇ ਨਵੀਨਤਮ ਵਿਕਾਸ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਆਧੁਨਿਕ ਅਤੇ ਸਸਤੇ ਰਿਕਾਰਡਿੰਗ ਅਤੇ ਸੰਪਾਦਨ ਯੰਤਰਾਂ ਅਤੇ ਸੌਫਟਵੇਅਰ ਦੀ ਉਪਲਬਧਤਾ ਦੇ ਨਾਲ, ਸਰਜੀਕਲ ਵੀਡੀਓ ਹੁਣ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਰਾਹੀਂ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਬਣਾਏ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝੇ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Medical Tourism: Connecting Through YouTube

ਮੈਡੀਕਲ ਟੂਰਿਜ਼ਮ: ਯੂਟਿਊਬ ਰਾਹੀਂ ਜੁੜਨਾ

My interest in documentation and sharing eye surgery prompted us to make a YouTube channel dedicated to ophthalmic surgical videos (http://www.youtube.com/user/drsureshkpandey) which has attracted many views (100,000) and subscribers (20,000). This helped us make new connections with medical colleagues and it was our privilege to have 50 ophthalmologists come over to SuVi Eye Institute & Lasik Laser Center, Kota, India for training at high-volume eye center from USA, UK, Europe, Middle East, Azerbaijan and Australia. Their journey from a distant country to a non-metro Indian city (Kota, Rajasthan) is a testament to the rising influence of

social media interactions.

ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀਕਰਨ ਅਤੇ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਸਾਂਝੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮੇਰੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਰਜੀਕਲ ਵੀਡੀਓਜ਼ ਨੂੰ ਸਮਰਪਿਤ ਇੱਕ YouTube ਚੈਨਲ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ (http://www.youtube.com/user/drsureshkpandey) ਜਿਸਨੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਊਜ਼ (100,000) ਅਤੇ ਸਬਸਕ੍ਰਾਈਬਰ (20,000) ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕੀਤੇ ਹਨ। ਇਸਨੇ ਸਾਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਨਾਲ ਨਵੇਂ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਇਹ ਸਾਡੇ ਲਈ ਸਨਮਾਨ ਦੀ ਗੱਲ ਸੀ ਕਿ 50 ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀ ਅਮਰੀਕਾ, ਯੂਕੇ, ਯੂਰਪ, ਮੱਧ ਪੂਰਬ, ਅਜ਼ਰਬਾਈਜਾਨ ਅਤੇ ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਤੋਂ ਉੱਚ-ਆਵਾਜ਼ ਵਾਲੇ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਕੇਂਦਰ ਵਿੱਚ ਸਿਖਲਾਈ ਲਈ SuVi Eye Institute & Lasik Laser Center, India ਵਿੱਚ ਆਏ। ਇੱਕ ਦੂਰ-ਦੁਰਾਡੇ ਦੇਸ਼ ਤੋਂ ਇੱਕ ਗੈਰ-ਮੈਟਰੋ ਭਾਰਤੀ ਸ਼ਹਿਰ (ਕੋਟਾ, ਰਾਜਸਥਾਨ) ਤੱਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਫ਼ਰ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਇੰਟਰੈਕਸ਼ਨਾਂ ਦੇ ਵਧਦੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਦਾ ਪ੍ਰਮਾਣ ਹੈ।

Transcending Borders

ਸਰਹੱਦਾਂ ਪਾਰ ਕਰਨਾ

While connecting with doctors from far away is a great experience, the real adventure of social media is in being able to connect with patients and the general public. The medical profession has always moved beyond borders, an example being Doctors Sans Borders and ORBIS aircraft being another glorious example of teaching and medical services beyond borders.

ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੂਰ-ਦੁਰਾਡੇ ਤੋਂ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਅਨੁਭਵ ਹੈ, ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦਾ ਅਸਲ ਸਾਹਸ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਾ ਹੈ। ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਰਹੱਦਾਂ ਤੋਂ ਪਰੇ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਡਾਕਟਰਜ਼ ਸੈਂਸ ਬਾਰਡਰਜ਼ ਅਤੇ ਓਆਰਬੀਆਈਐਸ ਏਅਰਕ੍ਰਾਫਟ ਸਰਹੱਦਾਂ ਤੋਂ ਪਰੇ ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਉਦਾਹਰਣ ਹਨ।

Medical Tourism: A Journey From Karachi to Kota

ਮੈਡੀਕਲ ਟੂਰਿਜ਼ਮ: ਕਰਾਚੀ ਤੋਂ ਕੋਟਾ ਤੱਕ ਦੀ ਯਾਤਰਾ

India and Pakistan share a troubled border despite many efforts for peace. Many patients, especially children, have come over to India from Pakistan to receive medical treatment as well as surgical procedures at some big institutions. However, the story shared here is of Mr. Fahim Uddin, a software engineer (working at the Orthopedic and Medical Institute, Karachi, Pakistan), who was a myope and had developed cataracts at about 40 years of age. His own Internet search had led him to Intraocular Lens (IOL) websites and he decided he wanted a particular multifocal IOL (Tecnis Multifocal IOL, Johnson and Johnson, USA) that was not available in Pakistan at that time. He then searched for the IOL in India and found many videos that I had posted on the implantation of this IOL. He communicated with us through social media and after a few interactions,

developed so much trust that he decided to come to India for the surgery.

ਭਾਰਤ ਅਤੇ ਪਾਕਿਸਤਾਨ ਸ਼ਾਂਤੀ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਯਤਨਾਂ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਇੱਕ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਰਹੱਦ ਸਾਂਝੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਬੱਚੇ, ਕੁਝ ਵੱਡੇ ਅਦਾਰਿਆਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਇਲਾਜ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸਰਜੀਕਲ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪਾਕਿਸਤਾਨ ਤੋਂ ਭਾਰਤ ਆਏ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਥੇ ਸਾਂਝੀ ਕੀਤੀ ਗਈ ਕਹਾਣੀ ਸ਼੍ਰੀ ਫਹੀਮ ਉਦੀਨ ਦੀ ਹੈ, ਇੱਕ ਸਾਫਟਵੇਅਰ ਇੰਜੀਨੀਅਰ (ਆਰਥੋਪੈਡਿਕ ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਕਰਾਚੀ, ਪਾਕਿਸਤਾਨ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ), ਜੋ ਕਿ ਮਾਇਓਪੀਆ ਦਾ ਮਰੀਜ਼ ਸੀ ਅਤੇ ਲਗਭਗ 40 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਉਸਨੂੰ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ। ਉਸਦੀ ਆਪਣੀ ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਖੋਜ ਨੇ ਉਸਨੂੰ ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਲੈਂਸ (IOL) ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ 'ਤੇ ਲੈ ਜਾਇਆ ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਹ ਇੱਕ ਖਾਸ ਮਲਟੀਫੋਕਲ IOL (ਟੈਕਨਿਸ ਮਲਟੀਫੋਕਲ IOL, ਜੌਨਸਨ ਐਂਡ ਜੌਨਸਨ, USA) ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਸ ਸਮੇਂ ਪਾਕਿਸਤਾਨ ਵਿੱਚ ਉਪਲਬਧ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਫਿਰ ਉਸਨੇ ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ IOL ਦੀ ਖੋਜ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵੀਡੀਓ ਮਿਲੇ ਜੋ ਮੈਂ ਇਸ IOL ਦੇ ਇਮਪਲਾਂਟੇਸ਼ਨ 'ਤੇ ਪੋਸਟ ਕੀਤੇ ਸਨ। ਉਸਨੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਰਾਹੀਂ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਕੁਝ ਗੱਲਬਾਤ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਇੰਨਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੈਦਾ ਹੋਇਆ ਕਿ ਉਸਨੇ ਸਰਜਰੀ ਲਈ ਭਾਰਤ ਆਉਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ।

Mr. Fahim came over on a medical VISA that was issued by the Indian Embassy in Karachi, Pakistan after thorough scrutiny. He underwent cataract surgery in both eyes with the multifocal IOL of his choice at SuVi Eye Institute, Kota in July 2012 and was extremely

happy with the results. He even watched a Bollywood movie (Bol Bachchan) in the theater immediately after surgery and toured the city and was thrilled with the excellent vision he had at both, distance and near without glasses, with no significant night vision problems either. The fact that he had come over from Karachi, Pakistan for his eye surgery made him somewhat of a mini-celebrity and his visit was well covered by the local media. A program- 'Spreading Light Across the Border' (Aman Ki Roshni) was organized during his visit and Mayor of the City, the Inspector General of Police and some other prominent personalities of the city participated in it. The speakers emphasized that with the help of social media, the patient came to know about the Center in India and he undertook this journey from Karachi to Kota. His visit to India was a unique case of human trust and empathy that knew no boundaries, neither political nor religious. When it comes to interpersonal interactions, Indians and Pakistanis have always been very warm to each other and this was just another reinforcement of the need for the two neighbors to live like friendly neighbors.

ਸ਼੍ਰੀ ਫਹੀਮ ਨੂੰ ਕਰਾਚੀ, ਪਾਕਿਸਤਾਨ ਵਿੱਚ ਭਾਰਤੀ ਦੂਤਾਵਾਸ ਦੁਆਰਾ ਪੂਰੀ ਜਾਂਚ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਜਾਰੀ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਮੈਡੀਕਲ ਵੀਜ਼ਾ ਮਿਲਿਆ। ਜੁਲਾਈ 2012 ਵਿੱਚ, ਉਸਨੇ ਸੁਵੀ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਪਸੰਦ

ਦੇ ਮਲਟੀਫੋਕਲ ਆਈਓਐਲ ਨਾਲ ਦੋਵਾਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਕਰਵਾਈ ਅਤੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਤੁਰੰਤ ਬਾਅਦ ਥੀਏਟਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਬਾਲੀਵੁੱਡ ਫਿਲਮ (ਬੋਲ ਬੱਚਨ) ਵੀ ਦੇਖੀ ਅਤੇ ਸ਼ਹਿਰ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਐਨਕਾਂ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਦੂਰੀ ਅਤੇ ਨੇੜੇ ਦੋਵਾਂ 'ਤੇ ਆਪਣੀ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਨਜ਼ਰ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਹੋਇਆ, ਰਾਤ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰ ਆਉਣ ਦੀ ਕੋਈ ਵੱਡੀ ਸਮੱਸਿਆ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਇਹ ਤੱਥ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਲਈ ਕਰਾਚੀ, ਪਾਕਿਸਤਾਨ ਤੋਂ ਆਇਆ ਸੀ, ਉਸਨੂੰ ਕੁਝ ਹੱਦ ਤੱਕ ਇੱਕ ਮਿੰਨੀ-ਸੇਲਿਬ੍ਰਿਟੀ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਫੇਰੀ ਨੂੰ ਸਥਾਨਕ ਮੀਡੀਆ ਦੁਆਰਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਵਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਉਸਦੀ ਫੇਰੀ ਦੌਰਾਨ ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ- 'ਸਰਹੱਦ ਪਾਰ ਰੌਸ਼ਨੀ ਫੈਲਾਉਣਾ' (ਅਮਨ ਕੀ ਰੋਸ਼ਨੀ) ਦਾ ਆਯੋਜਨ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਸ਼ਹਿਰ ਦੇ ਮੇਅਰ, ਪੁਲਿਸ ਇੰਸਪੈਕਟਰ ਜਨਰਲ ਅਤੇ ਸ਼ਹਿਰ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਹੋਰ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਸ਼ਖਸੀਅਤਾਂ ਨੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਲਿਆ। ਬੁਲਾਰਿਆਂ ਨੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇ ਕੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਮਦਦ ਨਾਲ, ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਕੇਂਦਰ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਅਤੇ ਉਸਨੇ ਕਰਾਚੀ ਤੋਂ ਕੋਟਾ ਤੱਕ ਇਹ ਯਾਤਰਾ ਕੀਤੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਭਾਰਤ ਫੇਰੀ ਮਨੁੱਖੀ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਦਾ ਇੱਕ ਵਿਲੱਖਣ ਉਦਾਹਰਣ ਸੀ ਜਿਸਦੀ ਕੋਈ ਸੀਮਾ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਨਾ ਤਾਂ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਅਤੇ ਨਾ ਹੀ ਧਾਰਮਿਕ। ਜਦੋਂ ਅੰਤਰ-ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਗੱਲਬਾਤ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਭਾਰਤੀ ਅਤੇ ਪਾਕਿਸਤਾਨੀ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਪ੍ਰਤੀ ਬਹੁਤ ਨਿੱਘੇ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਦੋਵਾਂ ਗੁਆਂਢੀਆਂ ਦੇ ਦੋਸਤਾਨਾ ਗੁਆਂਢੀਆਂ ਵਾਂਗ ਰਹਿਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨੂੰ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਜ਼ਬੂਤੀ ਸੀ।

Utilization of Social Media at our Practice *When a patient comes for a check-up at our practice (at SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center in Kota, Rajasthan, India), our team members ask him/her about the purpose of his visit and complaints related to eyes. They*

also ask him/her about the use of smartphone/digital devices. During the conversation, the team member also shows the Facebook page related to the digital vision syndrome and asks him to like the page to get regular updates. We use staff members with good communication skills and soft-spoken staff to perform this job. While they are waiting for their detailed eye check-up, the staff also explains the history of the first artificial Intraocular Lens (IOL) implantation done at St Thomas Hospital in London (UK) by Sir Nicholas Harold Ridley. They are also told about the history of suture-less phacoemulsification cataract surgery done by Dr. Charles David Kelman. They are also asked and explained about the Eye Bank and seek their support for the eye donation movement. Most patients are very happy to get the extra information and also extend their support for the social cause. They also give excellent feedback about our services on the Google Page of our Hospital and this has helped our practice to become one of the highly-rated eye practices in India.

ਸਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਮਰੀਜ਼ ਸਾਡੇ ਅਭਿਆਸ (ਰਾਜਸਥਾਨ, ਭਾਰਤ ਦੇ ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲੈਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਵਿਖੇ) ਵਿੱਚ ਜਾਂਚ ਲਈ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡੀ ਟੀਮ ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਉਸਨੂੰ ਉਸਦੀ ਫੇਰੀ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਅੱਖਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸ਼ਿਕਾਇਤਾਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਉਸਨੂੰ ਸਮਾਰਟਫੋਨ/ਡਿਜੀਟਲ ਡਿਵਾਈਸਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ

ਬਾਰੇ ਵੀ ਪੁੱਛਦੇ ਹਨ। ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ, ਟੀਮ ਮੈਂਬਰ ਡਿਜੀਟਲ ਵਿਜ਼ਨ ਸਿੰਡਰੋਮ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਫੇਸਬੁੱਕ ਪੇਜ ਵੀ ਦਿਖਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਿਯਮਤ ਅਪਡੇਟਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਸਨੂੰ ਪੇਜ ਨੂੰ ਲਾਈਕ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਇਸ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਚੰਗੇ ਸੰਚਾਰ ਹੁਨਰ ਅਤੇ ਨਰਮ ਬੋਲਣ ਵਾਲੇ ਸਟਾਫ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਪਣੀ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਦੀ ਉਡੀਕ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਸਟਾਫ ਸਰ ਨਿਕੋਲਸ ਹੈਰੋਲਡ ਰਿਡਲੇ ਦੁਆਰਾ ਲੰਡਨ (ਯੂਕੇ) ਦੇ ਸੇਂਟ ਥਾਮਸ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਗਏ ਪਹਿਲੇ ਆਰਟੀਫੀਸ਼ੀਅਲ ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਲੈਂਸ (IOL) ਇਮਪਲਾਂਟੇਸ਼ਨ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਬਾਰੇ ਵੀ ਦੱਸਦਾ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਡਾ. ਚਾਰਲਸ ਡੇਵਿਡ ਕੇਲਮੈਨ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸੀਵ-ਲੈੱਸ ਫੈਕੋਇਮਲਸੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਸਰਜਰੀ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ ਬਾਰੇ ਵੀ ਦੱਸਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਈ ਬੈਂਕ ਬਾਰੇ ਵੀ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਮਝਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਅੱਖਾਂ ਦਾਨ ਅੰਦੋਲਨ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਮੰਗਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਵਾਧੂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਕੇ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਹਨ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਉਦੇਸ਼ ਲਈ ਆਪਣਾ ਸਮਰਥਨ ਵੀ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਸਾਡੇ ਹਸਪਤਾਲ ਦੇ ਗੂਗਲ ਪੇਜ 'ਤੇ ਸਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਫੀਡਬੈਕ ਵੀ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸਨੇ ਸਾਡੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਉੱਚ-ਦਰਜਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਬਣਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ ਹੈ।

Website Designing

ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਡਿਜ਼ਾਈਨਿੰਗ

Health care organizations face expanded challenges since the web has become a growing and vital requirement for this sector. No matter which specialty you belong to, you would be faced with

newer challenges with digital media since it keeps evolving and changing. Consumer behavior, changing marketplace and competition are all major parts of this mix. In order to stay on top of this mix, the first and foremost thing you need to initiate the right way is your website. All industries have their own set of standards for websites. While most of them are rather similar, health care facilities must be mindful about the fact that the majority of individuals who visit their website are doing so because of an emergency or due to some health issue they urgently want to take care of.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਧੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਵੈੱਬ ਇਸ ਖੇਤਰ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧ ਰਹੀ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋੜ ਬਣ ਗਈ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਡਿਜੀਟਲ ਮੀਡੀਆ ਨਾਲ ਨਵੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਲਗਾਤਾਰ ਵਿਕਸਤ ਅਤੇ ਬਦਲਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ। ਖਪਤਕਾਰ ਵਿਵਹਾਰ, ਬਦਲਦਾ ਬਾਜ਼ਾਰ ਅਤੇ ਮੁਕਾਬਲਾ ਇਸ ਮਿਸ਼ਰਣ ਦੇ ਸਾਰੇ ਮੁੱਖ ਹਿੱਸੇ ਹਨ। ਇਸ ਮਿਸ਼ਰਣ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਰਹਿਣ ਲਈ, ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ। ਸਾਰੇ ਉਦਯੋਗਾਂ ਕੋਲ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਮਾਪਦੰਡ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਹਨ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤੱਥ ਬਾਰੇ ਸੁਚੇਤ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਉਹ ਕਿਸੇ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਸਿਹਤ ਸਮੱਸਿਆ ਕਾਰਨ ਅਜਿਹਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਸਦੀ

ਉਹ ਤੁਰੰਤ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

This is the reason why, your private practice must aim to follow certain standards for their websites, including:

ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਲਈ ਕੁਝ ਮਿਆਰਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਦਾ ਟੀਚਾ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• Have easy navigation to help the users look through information quickly

• ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਆਸਾਨ ਨੈਵੀਗੇਸ਼ਨ ਰੱਖੋ

and easily.

ਅਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ।

• Offer commonly accesses files and information from a central location.

• ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਿਸੇ ਕੇਂਦਰੀ ਸਥਾਨ ਤੋਂ ਫਾਈਲਾਂ ਅਤੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਕਰਦੀ ਹੈ।

• Be easy to access on mobile devices.

• ਮੋਬਾਈਲ ਡਿਵਾਈਸਾਂ 'ਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਹੋਣਾ।

When you are deciding on the website design and layout, make sure you keep these major points in your mind. If your website doesn’t incorporate these

major elements, it won't be able to accurately and quickly serve the users in emergency situations which would make your website ineffective.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਅਤੇ ਲੇਆਉਟ ਬਾਰੇ ਫੈਸਲਾ ਲੈ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਖ ਨੁਕਤਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਇਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਖ ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਦੀ ਸਹੀ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਸੇਵਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕੇਗੀ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਬੇਅਸਰ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ।

Here are some useful and effective tips that can help you in creating an ideal web design for your private practice's website:

ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਲਾਭਦਾਇਕ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੁਝਾਅ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਲਈ ਇੱਕ ਆਦਰਸ਼ ਵੈੱਬ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ:

Clear and Simple Navigation

ਸਾਫ਼ ਅਤੇ ਸਰਲ ਨੈਵੀਗੇਸ਼ਨ

Navigation is indeed the most important element in the web design of any website. However, for a private clinic, as mentioned above, a majority of the users would be in a hurry to get the information. Therefore, it is important that your website has easy navigation which is concise, clear and understood

easily. If your website doesn’t have easy and clear navigation, it is highly likely that the users would opt for a different website and thereby another private practice or health care facility.

ਕਿਸੇ ਵੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੇ ਵੈੱਬ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਵਿੱਚ ਨੈਵੀਗੇਸ਼ਨ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਕਲੀਨਿਕ ਲਈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉੱਪਰ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਉਪਭੋਗਤਾ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਹਲੇ ਹੋਣਗੇ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਵਿੱਚ ਆਸਾਨ ਨੈਵੀਗੇਸ਼ਨ ਹੋਵੇ ਜੋ ਸੰਖੇਪ, ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਸਮਝਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਵਿੱਚ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਨੈਵੀਗੇਸ਼ਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਉਪਭੋਗਤਾ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਇੱਕ ਹੋਰ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਜਾਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਗੇ।

Ideally, the web design must include a menu at the top of your homepage with 5 to 6 key items. When hovering on these items, the menu can expand to showcase more options that the users can click on to get more information.

ਆਦਰਸ਼ਕ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਵੈੱਬ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਹੋਮਪੇਜ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ 5 ਤੋਂ 6 ਮੁੱਖ ਆਈਟਮਾਂ ਵਾਲਾ ਇੱਕ ਮੀਨੂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਆਈਟਮਾਂ 'ਤੇ ਹੋਵਰ ਕਰਨ 'ਤੇ, ਮੀਨੂ ਹੋਰ ਵਿਕਲਪਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਫੈਲ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਉਪਭੋਗਤਾ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਲਿੱਕ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

For instance, the menu on your homepage can

include items like Staff, Services, Patients, Visitors and Contact Us. When the users hover on the option of Patients, the menu can show more options like Emergency Information, Inpatient Procedures, Forms for New Patients and more. This will help in keeping your menu concise and will help in maintaining a clean home page. This also provides a clear structure and format which is easier for all users to follow and understand.

ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਹੋਮਪੇਜ 'ਤੇ ਮੀਨੂ ਵਿੱਚ ਸਟਾਫ਼, ਸੇਵਾਵਾਂ, ਮਰੀਜ਼, ਵਿਜ਼ਟਰ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ ਵਰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਉਪਭੋਗਤਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਵਿਕਲਪ 'ਤੇ ਘੁੰਮਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਮੀਨੂ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਜਾਣਕਾਰੀ, ਇਨਪੇਸ਼ੈਂਟ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਨਵੇਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਫਾਰਮ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਕਲਪ ਦਿਖਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮੀਨੂ ਨੂੰ ਸੰਖੇਪ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਸਾਫ਼ ਹੋਮ ਪੇਜ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ ਢਾਂਚਾ ਅਤੇ ਫਾਰਮੈਟ ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸਾਰੇ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਲਈ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਸਮਝਣਾ ਆਸਾਨ ਹੈ।

This will further assist in keeping the users engaged with the content; they would know where to get the relevant information they are looking for and would motivate them to spend more time browsing your website. As a result, there would be fewer bounce rates and positive signals would be sent to Google which can further enhance your efforts for SEO.

ਇਹ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮੱਗਰੀ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ; ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਉਹ ਸੰਬੰਧਿਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਕਿੱਥੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਸਦੀ ਉਹ ਭਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਬ੍ਰਾਊਜ਼ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੇਗਾ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਘੱਟ ਬਾਉਂਸ ਦਰਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ ਅਤੇ ਗੂਗਲ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੰਕੇਤ ਭੇਜੇ ਜਾਣਗੇ ਜੋ SEO ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਯਤਨਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Mobile-Friendly and Responsive Design

ਮੋਬਾਈਲ-ਅਨੁਕੂਲ ਅਤੇ ਜਵਾਬਦੇਹ ਡਿਜ਼ਾਈਨ

The website design for health care organizations and facilities must follow the mobile-friendly standards of today. If the website isn’t responsive, meaning if it doesn’t resize automatically to show the content without the need for excessive scrolling and pinch zooming on mobile devices, it must be immediately redesigned.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸਹੂਲਤਾਂ ਲਈ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਅੱਜ ਦੇ ਮੋਬਾਈਲ-ਅਨੁਕੂਲ ਮਿਆਰਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਜਵਾਬਦੇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਭਾਵ ਜੇਕਰ ਇਹ ਮੋਬਾਈਲ ਡਿਵਾਈਸਾਂ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਕ੍ਰੋਲਿੰਗ ਅਤੇ ਪਿੰਚ ਜ਼ੂਮਿੰਗ ਦੀ ਲੋੜ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਸਮੱਗਰੀ ਨੂੰ ਦਿਖਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਆਕਾਰ ਨਹੀਂ ਬਦਲਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਦੁਬਾਰਾ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

A responsive design is a web design that is virtually future proof, that enables your website to adjust dynamically to properly display on devices and

browsers of all sizes and shapes. This will keep individuals, who are most likely searching on their phones in a hurry, to avoid scrolling and zooming in and out to find the address and phone number of your private practice.

ਇੱਕ ਜਵਾਬਦੇਹ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਇੱਕ ਵੈੱਬ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਵਰਤਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਨੂੰ ਹਰ ਆਕਾਰ ਅਤੇ ਆਕਾਰ ਦੇ ਡਿਵਾਈਸਾਂ ਅਤੇ ਬ੍ਰਾਊਜ਼ਰਾਂ 'ਤੇ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਗਤੀਸ਼ੀਲ ਤੌਰ 'ਤੇ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ, ਜੋ ਆਪਣੇ ਫ਼ੋਨਾਂ 'ਤੇ ਖੋਜ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪਤੇ ਅਤੇ ਫ਼ੋਨ ਨੰਬਰ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਲਈ ਸਕ੍ਰੌਲਿੰਗ ਅਤੇ ਜ਼ੂਮ ਇਨ ਅਤੇ ਆਉਟ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚੇਗਾ।

This will ensure that the website of your private practice offers a reliable experience to anyone who visits, right now or in the future, through whichever device they are using.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ, ਜੋ ਹੁਣ ਜਾਂ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ, ਕਿਸੇ ਵੀ ਡਿਵਾਈਸ ਰਾਹੀਂ ਵਰਤ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਇੱਕ ਭਰੋਸੇਯੋਗ ਅਨੁਭਵ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ।

Mobile Optimization

ਮੋਬਾਈਲ ਔਪਟੀਮਾਈਜੇਸ਼ਨ

Majority of people search online using their mobile phones since it is readily available and takes a few

seconds to search on the web instead of on laptops and computers. This indicates that it is essential to also make your website mobile-friendly. The recent Google update also takes into account the mobile-friendliness of the websites in order to rank the websites. Therefore, make sure that you create a website that is mobile optimized otherwise you will merely have a website that isn't reaching its full potential.

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਮੋਬਾਈਲ ਫੋਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਔਨਲਾਈਨ ਖੋਜ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਉਪਲਬਧ ਹੈ ਅਤੇ ਲੈਪਟਾਪਾਂ ਅਤੇ ਕੰਪਿਊਟਰਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਵੈੱਬ 'ਤੇ ਖੋਜ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਸਕਿੰਟ ਲੱਗਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਨੂੰ ਮੋਬਾਈਲ-ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣਾ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਹਾਲੀਆ ਗੂਗਲ ਅਪਡੇਟ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਨੂੰ ਦਰਜਾ ਦੇਣ ਲਈ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਦੀ ਮੋਬਾਈਲ-ਅਨੁਕੂਲਤਾ ਨੂੰ ਵੀ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਬਣਾਓ ਜੋ ਮੋਬਾਈਲ-ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਵੇ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਹੋਵੇਗੀ ਜੋ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚ ਰਹੀ ਹੈ।

Inclusion of Important Details

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵੇਰਵਿਆਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ

It is essential that the website of your private practice includes all relevant information and details which the users might require. For instance, it should

mention the exact location of your private practice, operating time for all offices and departments, all the relevant phone numbers as well as email addresses. The users must access all this information through your home page, under the Contact Us item on the main menu. You can even place this information on the website’s footer so that the users can quickly scroll down to get the contact details of your private practice.

ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਵਿੱਚ ਉਹ ਸਾਰੀ ਸੰਬੰਧਿਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਵੇਰਵੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਜੋ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਸਹੀ ਸਥਿਤੀ, ਸਾਰੇ ਦਫਤਰਾਂ ਅਤੇ ਵਿਭਾਗਾਂ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ, ਸਾਰੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਫ਼ੋਨ ਨੰਬਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਈਮੇਲ ਪਤੇ ਵੀ ਦੱਸੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤੁਹਾਡੇ ਹੋਮ ਪੇਜ ਰਾਹੀਂ, ਮੁੱਖ ਮੀਨੂ 'ਤੇ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ ਆਈਟਮ ਦੇ ਅਧੀਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੇ ਫੁੱਟਰ 'ਤੇ ਵੀ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਉਪਭੋਗਤਾ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵੇਰਵੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਜਲਦੀ ਹੇਠਾਂ ਸਕ੍ਰੋਲ ਕਰ ਸਕਣ।

When you make this information clear and easily accessible, it ensures that all the users coming to your website in case of some emergency can reach your health care facility quickly without losing precious time in trying hard to locate the number

and address.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਅਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਉਪਭੋਗਤਾ ਨੰਬਰ ਅਤੇ ਪਤਾ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਕੀਮਤੀ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤ ਤੱਕ ਜਲਦੀ ਪਹੁੰਚ ਸਕਦੇ ਹਨ।

You must also make sure that your contact details are the same everywhere, including social media platforms, Google+ listing and any other pages where you ought to share the basic information and contact details of your private practice.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਪਰਕ ਵੇਰਵੇ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਹੋਣ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮ, Google + ਸੂਚੀਕਰਨ ਅਤੇ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਰ ਪੰਨੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਮੁੱਢਲੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਸੰਪਰਕ ਵੇਰਵੇ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

Avoid burying this vital information within your website as this is a surefire way of sending off your potential patients to your competitors.

ਇਸ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੇ ਅੰਦਰ ਦੱਬਣ ਤੋਂ ਬਚੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਕੋਲ ਭੇਜਣ ਦਾ ਇੱਕ ਪੱਕਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।

Effective Tips and Strategies

ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੁਝਾਅ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ

Following are some effective tips and strategies that can help you in establishing a strong web presence for your private practice:

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੁਝਾਅ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ:

Setting Goals

ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ

Now that you realize the importance of web presence for your private practice, you need to start planning for it. What you will do, how you will do it and when will you do it?

ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰੋਗੇ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰੋਗੇ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਦੋਂ ਕਰੋਗੇ?

You need proper planning and for that you need goals. Start setting your web presence goals and create a strategy to achieve those goals accordingly. Make sure you set clear and realistic goals and ensure you have strong objectives and aims. Once you have created your goals, start breaking them down into smaller goals.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਹੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਦੇ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਓ। ਇਹ ਸੁਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਅਤੇ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਸੁਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਮਜ਼ਬੂਤ ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਟੀਚੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚੇ ਬਣਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ।

No matter how big your goal is, you can easily achieve it if you plan it well. Set attainable timelines to achieve all short-term and long-term goals. Prioritize your goals so that you know which things are more important and can’t be put off.

ਤੁਹਾਡਾ ਟੀਚਾ ਕਿੰਨਾ ਵੀ ਵੱਡਾ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਾਰੇ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰਾਪਤੀਯੋਗ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿਓ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗੇ ਕਿ ਕਿਹੜੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਟਾਲਿਆ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦਾ।

Determine the steps you would need to take in order to achieve all those specified goals. This way you will have a clear and strong map that will take you towards your ultimate goal and help you achieve and maintain a stronger web presence.

ਉਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਕਦਮ

ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਨਕਸ਼ਾ ਹੋਵੇਗਾ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਅੰਤਮ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Working on Search Engine Optimization (SEO)

ਸਰਚ ਇੰਜਨ ਔਪਟੀਮਾਈਜੇਸ਼ਨ (SEO) 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ

SEO is one of the most crucial things that can help in attaining a strong web presence for your private practice. Your website and social media profiles must act as central spots where the target audience comes to attain information about your private practice, the services you offer and how to contact your private practice. Unfortunately, this can’t happen if your website is lost in a sea of content online. But there is a way to solve this through Search Engine Optimization (SEO).

SEO ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲਾਂ ਨੂੰ ਕੇਂਦਰੀ ਸਥਾਨਾਂ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਟੀਚਾ ਦਰਸ਼ਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ, ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨਾ ਹੈ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਔਨਲਾਈਨ ਸਮੱਗਰੀ ਦੇ ਸਮੁੰਦਰ ਵਿੱਚ ਗੁਆਚ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਸਰਚ ਇੰਜਨ

ਔਪਟੀਮਾਈਜੇਸ਼ਨ (SEO) ਰਾਹੀਂ ਇਸਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।

Utilizing the right SEO techniques and strategies can take your website from the very bottom of the search results right to the top of Google search results. It is essential that you must at least know the basics of SEO in order to create your content accordingly.

ਸਹੀ SEO ਤਕਨੀਕਾਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਨੂੰ ਖੋਜ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਬਿਲਕੁਲ ਹੇਠਾਂ ਤੋਂ Google ਖੋਜ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਸਿਖਰ ਤੱਕ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ SEO ਦੀਆਂ ਮੂਲ ਗੱਲਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਮੱਗਰੀ ਨੂੰ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਬਣਾ ਸਕੋ।

If you are not aware of SEO or don't fully understand what it does, its importance and the way it works, here are some basic facts to help you:

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ SEO ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਜਾਣਦੇ ਜਾਂ ਇਹ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਹੀਂ ਸਮਝਦੇ ਕਿ ਇਹ ਕੀ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਇਸਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਬੁਨਿਆਦੀ ਤੱਥ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ:

• *What* – the main aim of SEO is to keep your website easier to find on

• ਕੀ - SEO ਦਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਨੂੰ ਲੱਭਣਾ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ

search engines and place it on their organic results instead of their paid

ਖੋਜ ਇੰਜਣ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤੇ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਜੈਵਿਕ ਨਤੀਜਿਆਂ 'ਤੇ ਰੱਖੋ

results.

ਨਤੀਜੇ।

• *Why* – individuals trust and rely on search engines; therefore, whichever

• ਕਿਉਂ - ਵਿਅਕਤੀ ਖੋਜ ਇੰਜਣਾਂ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹਨ; ਇਸ ਲਈ, ਜੋ ਵੀ

websites appear on top of the page results are the ones that get the highest traffic.

ਜਿਹੜੀਆਂ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਪੰਨੇ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਉੱਪਰ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

• *How* – you can utilize search engine friendly means for improving the

• ਕਿਵੇਂ - ਤੁਸੀਂ ਖੋਜ ਇੰਜਣ ਅਨੁਕੂਲ ਸਾਧਨਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ

website so that it appears on the top.

ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਦਿਖਾਈ ਦੇਵੇ।

• *Who* – all businesses utilize SEO strategies and techniques so that their

• ਕੌਣ - ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰ SEO ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ

target audience can easily find them on the web.

ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵੈੱਬ 'ਤੇ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹਨ।

- *When* – this is a continuous process which means you need to be

- ਕਦੋਂ - ਇਹ ਇੱਕ ਨਿਰੰਤਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ

consistent with your SEO efforts. It is essential to ensure that information on your website is correct and current. Search engines prefer newer content which means, regularly adding new content on your website will do wonders.

ਤੁਹਾਡੇ SEO ਯਤਨਾਂ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਹੀ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਹੋਵੇ। ਖੋਜ ਇੰਜਣ ਨਵੀਂ ਸਮੱਗਰੀ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਜਿਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ, ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਵੀਂ ਸਮੱਗਰੀ ਜੋੜਨਾ ਅਚੰਭੇ ਕਰੇਗਾ।

- *Where* – all search engines including Bing, Yahoo and of course Google.

- ਕਿੱਥੇ - ਸਾਰੇ ਸਰਚ ਇੰਜਣ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਬਿੰਗ, ਯਾਹੂ ਅਤੇ ਬੇਸ਼ੱਕ ਗੂਗਲ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

These search engines help in connecting individuals throughout the world to get the information they need.

ਇਹ ਸਰਚ ਇੰਜਣ ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਲੋੜੀਂਦੀ

ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਜੋੜਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Creating Value and Being Consistent

ਮੁੱਲ ਬਣਾਉਣਾ ਅਤੇ ਇਕਸਾਰ ਰਹਿਣਾ

Once you have established your website and social media profiles, it is important that you be consistent with the efforts of enhancing your web presence. Make sure you have relevant content ready and post valuable content for your target audience. This will help in maintaining the credibility of your private practice and create a niche for yourself as one of the leaders in your field.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਸਥਾਪਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਯਤਨਾਂ ਨਾਲ ਇਕਸਾਰ ਰਹੋ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਢੁਕਵੀਂ ਸਮੱਗਰੀ ਤਿਆਰ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਲਈ ਕੀਮਤੀ ਸਮੱਗਰੀ ਪੋਸਟ ਕਰੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਭਰੋਸੇਯੋਗਤਾ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਨੇਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਵਜੋਂ ਆਪਣੇ ਲਈ ਇੱਕ ਸਥਾਨ ਬਣਾਏਗਾ।

Commenting On Forums

ਫੋਰਮਾਂ 'ਤੇ ਟਿੱਪਣੀ ਕਰਨਾ

In order to improve your web presence, you need to actively participate in various relevant online forums related to your specialty. You can also write guest

blogs for popular and established medical websites as this will also help in establishing you as an ‘influencer.’ Moreover, you would be able to direct tariff from those websites to your own website.

ਆਪਣੀ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸੰਬੰਧਿਤ ਔਨਲਾਈਨ ਫੋਰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਸਰਗਰਮੀ ਨਾਲ ਹਿੱਸਾ ਲੈਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਅਤੇ ਸਥਾਪਿਤ ਮੈਡੀਕਲ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਲਈ ਗੈਸਟ ਬਲੌਗ ਵੀ ਲਿਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ 'ਪ੍ਰਭਾਵਕ' ਵਜੋਂ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਤੋਂ ਟੈਰਿਫ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਭੇਜਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।

Offering Special Discounts

ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਛੋਟਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼

Who doesn’t love discounts, coupons, free samples and products? You can offer coupons or discounts on normal procedures or first consultation fees which will enhance the image of your private practice online and encourage the existing and potential patients to visit your private clinic for routine checkups.

ਛੋਟਾਂ, ਕੂਪਨ, ਮੁਫ਼ਤ ਨਮੂਨੇ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦ ਕਿਸਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ? ਤੁਸੀਂ ਆਮ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਜਾਂ ਪਹਿਲੀ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਦੀ ਫੀਸ 'ਤੇ ਕੂਪਨ ਜਾਂ ਛੋਟ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਔਨਲਾਈਨ ਤਸਵੀਰ ਨੂੰ ਵਧਾਏਗਾ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰੁਟੀਨ ਚੈੱਕਅਪ

ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੇਗਾ।

Focusing on One Tool

ਇੱਕ ਔਜ਼ਾਰ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ

Using all tools online might have worked for some businesses, but it might not work for you. The strategy of putting your businesses everywhere online might actually damage your businesses instead of building them up. How is that possible? If you stay inactive on social media, it has a negative impact on your business since your followers would view it as a disregard for not communicating with them. Since it is rather difficult to manage and give equal attention to all social media accounts, it is best to pick one or at maximum, three to focus upon.

ਸਾਰੇ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਨੂੰ ਔਨਲਾਈਨ ਵਰਤਣਾ ਕੁਝ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ। ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਔਨਲਾਈਨ ਰੱਖਣ ਦੀ ਰਣਨੀਤੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਵ ਹੈ? ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਸਰਗਰਮ ਰਹਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ 'ਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਫਾਲੋਅਰ ਇਸਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਨਾ ਕਰਨ ਦੀ ਅਣਦੇਖੀ ਵਜੋਂ ਦੇਖਣਗੇ। ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਰੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਖਾਤਿਆਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਰਾਬਰ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਕਾਫ਼ੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਜਾਂ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਤਿੰਨ ਚੁਣਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

Keeping Track

ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਾ

How do you measure the success of the efforts you are putting in? By keeping a track of them. You can't expect to just create a strategy, implement it and leave it assuming that it would work. You need to constantly monitor the process of the posts you make, determine whether your web presence is growing steadily or not, whether your likes, comments and followers are increasing or not. Keeping track of all of this can help you determine how much progress you have made, what changes you have to do and when to modify or change your strategy.

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਵੱਲੋਂ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਯਤਨਾਂ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਮਾਪਦੇ ਹੋ? ਉਹਨਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖ ਕੇ। ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣ, ਇਸਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਇਹ ਮੰਨ ਕੇ ਛੱਡਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਕਿ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਪੋਸਟਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਲਗਾਤਾਰ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਲਗਾਤਾਰ ਵਧ ਰਹੀ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਪਸੰਦਾਂ, ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਅਤੇ ਫਾਲੋਅਰਜ਼ ਵਧ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਨਹੀਂ। ਇਸ ਸਭ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਤਰੱਕੀ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਬਦਲਾਅ ਕਰਨੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਰਣਨੀਤੀ ਨੂੰ ਕਦੋਂ ਸੋਧਣਾ ਜਾਂ ਬਦਲਣਾ ਹੈ।

Being Patient

ਧੀਰਜਵਾਨ ਬਣੋ

Another most important thing is to be patient. You can't expect overnight success. It is essential that you make efforts and not be hasty. Keep in mind that your hard work will gradually pay off. You must ensure that you have realistic expectations. However, don't be afraid to experiment. There aren't any hard and fast rules or right or wrong ways of utilizing social media. Be as creative as you can be and determine what works best for you and your target audience.

ਇੱਕ ਹੋਰ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਹੈ ਧੀਰਜ ਰੱਖਣਾ। ਤੁਸੀਂ ਰਾਤੋ-ਰਾਤ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਨਾ ਕਰੋ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਮਿਹਨਤ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਰੰਗ ਲਿਆਵੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਉਮੀਦਾਂ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰਨ ਤੋਂ ਨਾ ਡਰੋ। ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੇ ਕੋਈ ਸਖ਼ਤ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ ਨਿਯਮ ਜਾਂ ਸਹੀ ਜਾਂ ਗਲਤ ਤਰੀਕੇ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਜਿੰਨਾ ਹੋ ਸਕੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਬਣੋ ਅਤੇ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕੀ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Tools to Grow an Online Presence for Doctors

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸਾਧਨ

Learning how to grow an online presence for doctors is a true challenge. It is something that must be done above and beyond running your medical practice. Your team may be able to help to grow your online presence, but a great deal of the work must also be done by the doctors themselves. Online media tools for doctors are confusing and complex. Many doctors feel overwhelmed by just learning all the names of each site, let alone using them.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ ਸਿੱਖਣਾ ਇੱਕ ਸੱਚੀ ਚੁਣੌਤੀ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਅਤੇ ਪਰੇ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਤੁਹਾਡੀ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਕੰਮ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਖੁਦ ਵੀ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਔਨਲਾਈਨ ਮੀਡੀਆ ਟੂਲ ਉਲਝਣ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ ਹਰੇਕ ਸਾਈਟ ਦੇ ਸਾਰੇ ਨਾਮ ਸਿੱਖਣ ਤੋਂ ਹੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ ਤਾਂ ਦੂਰ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ।

Here are few tools to grow an online presence for doctors:

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸਾਧਨ ਹਨ:

1) Doximity

1) ਨਿਕਟਤਾ

More than 500,000 health care professionals have joined and use this social media platform that is exclusively for the medical community. Create an account to grow your influence within the medical community. You can also catch up on the latest medical news updates and read journal articles directly on the site.

500,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਇਸ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਏ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਕਿ ਸਿਰਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਭਾਈਚਾਰੇ ਲਈ ਹੈ। ਮੈਡੀਕਲ ਭਾਈਚਾਰੇ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਖਾਤਾ ਬਣਾਓ। ਤੁਸੀਂ ਨਵੀਨਤਮ ਮੈਡੀਕਲ ਖ਼ਬਰਾਂ ਦੇ ਅਪਡੇਟਸ ਨੂੰ ਵੀ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸਾਈਟ 'ਤੇ ਸਿੱਧੇ ਜਰਨਲ ਲੇਖ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ।

2) Scoop

2) ਸਕੂਪ

Scoop is designed for content creators to share their new articles, videos and news all in one place. Doctors can benefit from this by going directly to the aggregated feeds. It is a great way to grow an online presence for doctors, as they can find the latest news to share on social platforms. Doctors have access to the latest ideas and trends and are able to share them. This gives you influence and a position as an authority in your field.

ਸਕੂਪ ਨੂੰ ਸਮੱਗਰੀ ਸਿਰਜਣਹਾਰਾਂ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਆਪਣੇ ਨਵੇਂ ਲੇਖ, ਵੀਡੀਓ ਅਤੇ ਖ਼ਬਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕੋ ਥਾਂ 'ਤੇ ਸਾਂਝਾ ਕਰ ਸਕਣ। ਡਾਕਟਰ ਸਿੱਧੇ ਇਕੱਤਰਿਤ ਫੀਡਾਂ 'ਤੇ ਜਾ ਕੇ ਇਸ ਤੋਂ ਲਾਭ ਉਠਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸੋਸ਼ਲ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੀਨਤਮ ਖ਼ਬਰਾਂ ਲੱਭ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਕੋਲ ਨਵੀਨਤਮ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਰੁਝਾਨਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਅਧਿਕਾਰ ਵਜੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵ ਅਤੇ ਸਥਿਤੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

3) Mention

3) ਜ਼ਿਕਰ ਕਰੋ

Think of mention as your virtual press agent. If you want to grow your online presence, Mention is a helpful tool to check out. The site is actually a set of tracking tools to help you monitor what people are saying about you on social platforms. It also tracks the activity of other online medical influencers and lets you connect with them. It also has an excellent blog for learning more about social media and online presence which can be very valuable for doctors.

ਮੈਨਸ਼ਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਵਰਚੁਅਲ ਪ੍ਰੈਸ ਏਜੰਟ ਵਜੋਂ ਸੋਚੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਮੈਨਸ਼ਨ ਦੇਖਣ ਲਈ ਇੱਕ ਮਦਦਗਾਰ ਸਾਧਨ ਹੈ। ਇਹ ਸਾਈਟ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਟਰੈਕਿੰਗ ਟੂਲਸ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਲੋਕ

ਸੋਸ਼ਲ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਹੋਰ ਔਨਲਾਈਨ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰਭਾਵਕਾਂ ਦੀ ਗਤੀਵਿਧੀ ਨੂੰ ਵੀ ਟਰੈਕ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਅਤੇ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਬਾਰੇ ਹੋਰ ਜਾਣਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਬਲੌਗ ਵੀ ਹੈ ਜੋ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਬਹੁਤ ਕੀਮਤੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

4) Quora

4) ਕੋਰਾ

If you want to be recognized as an online medical expert then take some time and answer important questions for patients and online searchers. You can think of Quora as the online FAQ center of the internet. Visit the section specifically for Medicine and Health Care to get a sense of what people want to know. The more you share, the more you can grow your online influence.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਮੈਡੀਕਲ ਮਾਹਰ ਵਜੋਂ ਮਾਨਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਕੱਢੋ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਔਨਲਾਈਨ ਖੋਜਕਰਤਾਵਾਂ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦਿਓ। ਤੁਸੀਂ Quora ਨੂੰ ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਦੇ ਔਨਲਾਈਨ FAQ ਕੇਂਦਰ ਵਜੋਂ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਲੋਕ ਕੀ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦਵਾਈ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਲਈ ਭਾਗ 'ਤੇ ਜਾਓ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਸਾਂਝਾ ਕਰੋਗੇ, ਓਨਾ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਔਨਲਾਈਨ ਪ੍ਰਭਾਵ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

5) Hootsuite

5) ਹੂਟਸੂਟ

To save time while trying to grow an online presence as a doctor, look no further than Hootsuite. Think of it as your personal assistant. The software can schedule your social posts and offer suggestions of valuable material to share. Hootsuite offers very affordable tools that will also monitor all your social media activity in one place. You can respond to comments, post updates and more from the site. An online presence for doctors and medical practice is very important to grow your practice during the current time (Figure 20.3). The more you learn about this new world of online influence, the better you can compete and become known as a doctor of value and credibility in the world.

ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਵਜੋਂ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਵਧਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਸਮਾਂ ਬਚਾਉਣ ਲਈ, Hootsuite ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਨਾ ਦੇਖੋ। ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਸਹਾਇਕ ਵਜੋਂ ਸੋਚੋ। ਇਹ ਸਾਫਟਵੇਅਰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੋਸ਼ਲ ਪੋਸਟਾਂ ਨੂੰ ਤਹਿ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀਮਤੀ ਸਮੱਗਰੀ ਦੇ ਸੁਝਾਅ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ। Hootsuite ਬਹੁਤ ਹੀ ਕਿਫਾਇਤੀ ਟੂਲ ਪੇਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਥਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੇਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਸਾਈਟ ਤੋਂ ਟਿੱਪਣੀਆਂ, ਪੋਸਟ ਅਪਡੇਟਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਮੌਜੂਦਾ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਇੱਕ

ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 20.3)। ਤੁਸੀਂ ਔਨਲਾਈਨ ਪ੍ਰਭਾਵ ਦੀ ਇਸ ਨਵੀਂ ਦੁਨੀਆ ਬਾਰੇ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਿੱਖੋਗੇ, ਓਨਾ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਤੁਸੀਂ ਮੁਕਾਬਲਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਮੁੱਲ ਅਤੇ ਭਰੋਸੇਯੋਗਤਾ ਦੇ ਡਾਕਟਰ ਵਜੋਂ ਜਾਣੇ ਜਾਂਦੇ ਹੋ।

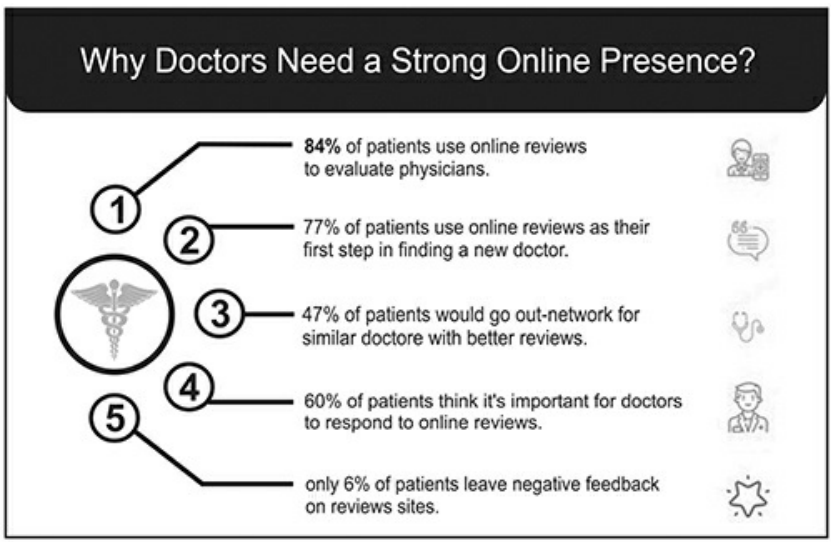

Why Doctors Need a Strong Online Presence?
1
84% of patients use online reviews to evaluate physicians.
2
77% of patients use online reviews as their first step in finding a new doctor.
3
47% of patients would go out-network for similar doctore with better reviews.
4
60% of patients think it's important for doctors to respond to online reviews.
5
only 6% of patients leave negative feedback on reviews sites.

Figure 20.3: Doctors Needs a Strong Online Presence

ਚਿੱਤਰ 20.3: ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ In order to ensure that people know about the existing private practice and what it has to offer, you must actively work on establishing and maintaining

your web presence.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਲੋਕ ਮੌਜੂਦਾ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਹੈ, ਬਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸਰਗਰਮੀ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ Social media is one of the most powerful ways you can reach your existing and potential patients.

➢ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਤੁਹਾਡੇ ਮੌਜੂਦਾ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ।

➢ If you don’t create a social media presence, it means you are missing out on a major chance of reaching out to your target audience.

➢ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਂਦੇ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਮੌਕਾ ਗੁਆ ਰਹੇ ਹੋ।

➢ By utilizing social media, your private practice becomes personalized and relatable to your target audience.

➢ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ, ਤੁਹਾਡਾ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਲਈ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

➢ It is highly recommended that you utilize appropriate images to make your private practice

more memorable.

➢ ਇਹ ਜ਼ੋਰਦਾਰ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਹੋਰ ਯਾਦਗਾਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਢੁਕਵੀਆਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

➢ Your entire social media marketing campaign must be based on your target audience.

➢ ਤੁਹਾਡੀ ਪੂਰੀ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

➢ The more you understand your audience, the better and more relatable your content would be for them.

➢ ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝੋਗੇ, ਤੁਹਾਡੀ ਸਮੱਗਰੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਓਨੀ ਹੀ ਬਿਹਤਰ ਅਤੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੋਵੇਗੀ।

➢ All through your social media marketing, it is important that you are promoting a clear, simple and strong message with your content.

➢ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੌਰਾਨ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਮੱਗਰੀ ਨਾਲ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ, ਸਰਲ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੰਦੇਸ਼ ਦਾ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

➢ If your website doesn’t have an easy and clear navigation, it is highly likely that the users would opt for a different website and thereby another private practice or health care facility.

➢ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਨੈਵੀਗੇਸ਼ਨ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਉਪਭੋਗਤਾ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਜਾਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਗੇ।

➢ The website design for health care organizations and facilities must follow the mobile-friendly standards of today.

➢ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸਹੂਲਤਾਂ ਲਈ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਅੱਜ ਦੇ ਮੋਬਾਈਲ-ਅਨੁਕੂਲ ਮਿਆਰਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ It is essential to also make your website mobile-friendly otherwise you will merely have a website that isn’t reaching its full potential.

➢ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਨੂੰ ਮੋਬਾਈਲ-ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣਾ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਹੋਵੇਗੀ ਜੋ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਤੱਕ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚ ਰਹੀ ਹੈ।

➢ It is essential that the website of your private practice should include all relevant information and details which the users might require.

➢ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਵਿੱਚ ਉਹ ਸਾਰੀ ਸੰਬੰਧਿਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਅਤੇ ਵੇਰਵੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਜਿਸਦੀ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

➢ Utilizing the right SEO techniques and strategies can take your website from the very bottom of the

search results right to the top of Google search results.

➢ ਸਹੀ SEO ਤਕਨੀਕਾਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਨੂੰ ਖੋਜ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਬਿਲਕੁਲ ਹੇਠਾਂ ਤੋਂ ਗੂਗਲ ਖੋਜ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

➢ Once you have established your website and social media profiles, it is important that you be consistent with the efforts to enhance your web presence.

➢ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਸਥਾਪਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਯਤਨਾਂ ਨਾਲ ਇਕਸਾਰ ਰਹੋ।

Chapter 21

ਅਧਿਆਇ 21

Creating an Organizational Culture for Your Medical Practice

ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਬਣਾਉਣਾ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ

“Corporate culture is the only sustainable competitive

advantage that is

"ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਹੀ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਟਿਕਾਊ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਫ਼ਾਇਦਾ ਹੈ ਜੋ

completely within the control of the entrepreneur. Develop a strong

ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉੱਦਮੀ ਦੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਵਿੱਚ। ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਵਿਕਾਸ ਕਰੋ

corporate culture first and foremost."

ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।"

— David Cummings

— ਡੇਵਿਡ ਕਮਿੰਗਜ਼

How do you Create a Culture?

ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ?

The culture of a company, especially in the initial years is tied inevitably to the values, background and personality of the owner as well as their vision for their company's future. This means that the corporate culture of your private practice is dependent on the vision, mission and values that you initially create. The way you conduct businesses would determine the rules of your private practice, the structure and the people you would hire.

ਕਿਸੇ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਸੱਭਿਆਚਾਰ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ, ਮਾਲਕ ਦੇ

ਮੁੱਲਾਂ, ਪਿਛੋਕੜ ਅਤੇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਉਸ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ, ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਮੁੱਲਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਕਿਵੇਂ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ, ਢਾਂਚੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੇਗਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰੋਗੇ।

Your values would become a major part of the culture of your private practice and will help set a path for your employees to follow. Your mission, values and vision would lead your private practice towards success.

ਤੁਹਾਡੇ ਮੁੱਲ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦਾ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਹਿੱਸਾ ਬਣ ਜਾਣਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਰਸਤਾ ਤੈਅ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ। ਤੁਹਾਡਾ ਮਿਸ਼ਨ, ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਣਗੇ।

Establishing a strong culture is essential for all businesses, no matter which sector they belong to. An environment of innovation, support and positivity lead to enhanced job satisfaction which mostly translates to increased revenues, satisfied patients and enhanced overall ranking of your private practice.

ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਖੇਤਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੋਣ। ਨਵੀਨਤਾ, ਸਹਾਇਤਾ ਅਤੇ

ਸਕਾਰਾਤਮਕਤਾ ਦਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਆਮਦਨ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ, ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸਮੁੱਚੀ ਦਰਜਾਬੰਦੀ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਦਾ ਅਨੁਵਾਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

This is especially true in the health care sector in which the lives and health of the patients are on the line constantly. The advantages of palpable and positive corporate culture must not be understated. Creating respect and camaraderie in the health care field mostly require a different approach as compared to the typical small business or office-based team. It is not complicated to establish corporate culture, all it requires shared commitment, communication and vision.

ਇਹ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸੱਚ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਲਗਾਤਾਰ ਦਾਅ 'ਤੇ ਲੱਗੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ। ਸਪੱਸ਼ਟ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦੇ ਫਾਇਦਿਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਨਹੀਂ ਸਮਝਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਤਿਕਾਰ ਅਤੇ ਦੋਸਤੀ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਲਈ ਆਮ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜਾਂ ਦਫ਼ਤਰ-ਅਧਾਰਤ ਟੀਮ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਇੱਕ ਵੱਖਰੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਸਿਰਫ਼ ਸਾਂਝੀ ਵਚਨਬੱਧਤਾ, ਸੰਚਾਰ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Key Elements of a Strong Culture

ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦੇ ਮੁੱਖ ਤੱਤ

Corporate or organizational culture is a set of beliefs

which the company incorporates and utilizes in all areas of the business. The culture your private practice would be crucial for its overall success. There are various elements that form a strong culture. Following are some of the main elements you need to create the right corporate culture:

ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਜਾਂ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਵਿਸ਼ਵਾਸਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਾਰੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਵਰਤਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਇਸਦੀ ਸਮੁੱਚੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਵੇਗਾ। ਕਈ ਤੱਤ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਸਹੀ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੇ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਤੱਤ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ:

Core Values

ਮੂਲ ਮੁੱਲ

Core values are not just mottos that you can get framed, hang on the walls and then forget about them. These values must be implemented in the strategies you utilize, the way you work and the decisions you make. These values work like guidelines if they are created, communicated and implemented in a consistent way. Core values are the behaviors that don’t change even when the company and the management change. It is important that the core values you have created are effectively

communicated to all the health care employees whom you hire in your private practice, from the very first day.

ਮੁੱਖ ਮੁੱਲ ਸਿਰਫ਼ ਅਜਿਹੇ ਆਦਰਸ਼ ਵਾਕ ਨਹੀਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਫਰੇਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਕੰਧਾਂ 'ਤੇ ਟੰਗ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭੁੱਲ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹਨਾਂ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਵਰਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਲਏ ਗਏ ਫੈਸਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਮੁੱਲ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਕਸਾਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਬਣਾਇਆ, ਸੰਚਾਰਿਤ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਮੁੱਖ ਮੁੱਲ ਉਹ ਵਿਵਹਾਰ ਹਨ ਜੋ ਕੰਪਨੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਬਦਲਣ 'ਤੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਬਦਲਦੇ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਬਣਾਏ ਗਏ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲ ਪਹਿਲੇ ਦਿਨ ਤੋਂ ਹੀ ਉਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰਿਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਦੇ ਹੋ।

Camaraderie

ਦੋਸਤੀ

Solidarity and unity are important within an organization. It is about better bonds and friendships among colleagues and employees. It is also about getting time out to relax and getting to know one another so that there is a sense of unity within the organization. This can be attained by hosting annual events, parties and other traditions that can give your employees an opportunity to relax and mingle with

one another outside of the workplace. Moreover, this is also an opportunity to invite the families of your employees in order to get to know the people their loved ones work with.

ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਅੰਦਰ ਏਕਤਾ ਅਤੇ ਏਕਤਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਇਹ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਿਹਤਰ ਬੰਧਨਾਂ ਅਤੇ ਦੋਸਤੀਆਂ ਬਾਰੇ ਹੈ। ਇਹ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢਣ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਬਾਰੇ ਵੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਅੰਦਰ ਏਕਤਾ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਸਾਲਾਨਾ ਸਮਾਗਮਾਂ, ਪਾਰਟੀਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਪਰੰਪਰਾਵਾਂ ਦੀ ਮੇਜ਼ਬਾਨੀ ਕਰਕੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਰਲਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦੇ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸੱਦਾ ਦੇਣ ਦਾ ਵੀ ਇੱਕ ਮੌਕਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਿਆ ਜਾ ਸਕੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Celebrate Achievements

ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਦਾ ਜਸ਼ਨ ਮਨਾਓ

It is important to recognize and appreciate the efforts your employees put in. When you regularly acknowledge the efforts and hard work your employees are putting in, it drastically increases their motivation levels. This also encourages them to work even harder and put in the extra effort. As a result, patient care and satisfaction increase tremendously. You can also host monthly events to recognize the

highest performing employees and offer them incentives. An annual grand event can also be held to highlight the best performances and achievements of the year.

ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਯਤਨਾਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਯਤਨਾਂ ਅਤੇ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਵਾਧੂ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਬਹੁਤ ਵਧਦੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਮਾਨਤਾ ਦੇਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ ਦੇਣ ਲਈ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਸਮਾਗਮਾਂ ਦੀ ਮੇਜ਼ਬਾਨੀ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਾਲ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸਾਲਾਨਾ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਸਮਾਗਮ ਵੀ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Respect

ਸਤਿਕਾਰ

A strong organizational culture includes respecting one another. There is no discrimination or favoritism among employees of all levels and designations. Everyone should be respectful towards each other and motivate one another to accomplish their goals. Not just the employees should respect their management but the management should also respect

the employees. This fosters a positive and safe environment for everyone.

ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਸਾਰੇ ਪੱਧਰਾਂ ਅਤੇ ਅਹੁਦਿਆਂ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਵਿਤਕਰਾ ਜਾਂ ਪੱਖਪਾਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਪ੍ਰਤੀ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਸਿਰਫ਼ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਹੀ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਬਲਕਿ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਨੂੰ ਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Care

ਦੇਖਭਾਲ

Showing your employees that they are genuinely cared for boosts their well-being and morale. It is important to be caring and compassionate towards all the employees and to be considerate enough to understand their problems. Offering solutions to the issues your employees are facing, instead of blaming them for when things go wrong, goes a long way. Providing financial aid to those in need, resolving transportation issues, providing health and life insurance and so many more things exhibit your care and concern for your team.

ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣਾ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸੱਚਮੁੱਚ ਦੇਖਭਾਲ

ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਭਲਾਈ ਅਤੇ ਮਨੋਬਲ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦ ਹੋਣਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਵਿਚਾਰਸ਼ੀਲ ਹੋਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਗਲਤ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ ਦੇਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਦਰਪੇਸ਼ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਹੱਲ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਦੂਰ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ। ਲੋੜਵੰਦਾਂ ਨੂੰ ਵਿੱਤੀ ਸਹਾਇਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ, ਆਵਾਜਾਈ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨਾ, ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਜੀਵਨ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਪ੍ਰਤੀ ਤੁਹਾਡੀ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ।

Commitment

ਵਚਨਬੱਧਤਾ

Commitment is another major element of a strong corporate culture. However, like everything else, this also starts with you as the owner. You must show your commitment towards your private practice, your employees and also your patients. You must be committed to the cause of assisting your patients and making their good health your priority. When you set an example, all your employees will follow suit.

ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮੁੱਖ ਤੱਤ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਹਰ ਚੀਜ਼ ਵਾਂਗ, ਇਹ ਵੀ ਮਾਲਕ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ, ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਆਪਣੀ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਦਿਖਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚੰਗੀ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਆਪਣੀ

ਤਰਜੀਹ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਲਈ ਵਚਨਬੱਧ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਕਾਇਮ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇਸਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਨਗੇ।

Communication

ਸੰਚਾਰ

All organizations with a strong corporate culture have one thing in common – they have strong and solid communication. This means that they have open communication from upper-level employees to mid and lower-level employees. Everyone's opinions and views are valued. It is essential to have an open-door policy so that employees are not hesitant to share their issues and problems. When your private practice has good communication, it will help you in avoiding conflicts and other work issues among the employees. Any changes or addition that is to be implemented must be shared with the employees beforehand and employees should also have a say in the decision making processes.

ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਵਾਲੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਗੱਲ ਸਾਂਝੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ - ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਠੋਸ ਸੰਚਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਕੋਲ ਉੱਚ-ਪੱਧਰੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਮੱਧ ਅਤੇ ਹੇਠਲੇ ਪੱਧਰ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਤੱਕ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਸੰਚਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਕਿਸੇ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਖੁੱਲ੍ਹੀ-ਦਰਵਾਜ਼ਾ

ਨੀਤੀ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਝਿਜਕਣ ਨਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਸੰਚਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਟਕਰਾਅ ਅਤੇ ਹੋਰ ਕੰਮ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਕੋਈ ਵੀ ਬਦਲਾਅ ਜਾਂ ਵਾਧਾ ਜੋ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਹੈ, ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਆਪਣੀ ਰਾਇ ਰੱਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Performance

ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ

When an organization has a strong culture, it also tends to generate superior performance results. It happens because all the employees are happy and content with the workplace which results in better work performance. Employees are more inclined to work together without any conflicts or issues.

ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਸੰਗਠਨ ਦਾ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵੀ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹਾ ਇਸ ਲਈ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਕਰਮਚਾਰੀ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਟਕਰਾਅ ਜਾਂ ਮੁੱਦਿਆਂ ਦੇ ਇਕੱਠੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਝੁਕਾਅ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।

Chronicles

ਇਤਹਾਸ

Another important thing that fosters a strong

corporate culture is that all the employees know their organization well; for instance, when it started, how it started and why was it started by the owner. They understand the story behind the creation of the company which makes them feel closer to the establishment. The close bond which is created due to this also helps in encouraging the employees to work harder and to work for the overall benefit of the company.

ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਜੋ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਸੰਗਠਨ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣਦੇ ਹਨ; ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇਹ ਕਦੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਇਆ, ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਇਆ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਮਾਲਕ ਦੁਆਰਾ ਕਿਉਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਉਹ ਕੰਪਨੀ ਦੀ ਸਿਰਜਣਾ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਥਾਪਨਾ ਦੇ ਨੇੜੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਕਾਰਨ ਬਣਿਆ ਨੇੜਲਾ ਬੰਧਨ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਸਮੁੱਚੇ ਲਾਭ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

These are some of the major elements that form a strong corporate culture. Indeed, there are more factors involved depending on your private practice, but these are the most essential ones that help in making your private practice a positive and productive place for the employees to work at.

ਇਹ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਤੱਤ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਬਣਾਉਂਦੇ

ਹਨ। ਦਰਅਸਲ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਹੋਰ ਵੀ ਕਾਰਕ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕ ਸਥਾਨ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ The corporate culture of your private practice is dependent on the vision, mission and values that you initially create.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਬਣਾਏ ਗਏ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ, ਮਿਸ਼ਨ ਅਤੇ ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ Establishing a strong culture is essential for all businesses, no matter which sector they belong to.

➢ ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਖੇਤਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੋਣ।

➢ Creating respect and camaraderie in the health care field mostly requires a different approach as compared to the typical small business or office-based team.

➢ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਤਿਕਾਰ ਅਤੇ ਦੋਸਤੀ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਲਈ ਆਮ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਜਾਂ ਦਫ਼ਤਰ-ਅਧਾਰਤ ਟੀਮ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਇੱਕ ਵੱਖਰੇ ਤਰੀਕੇ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ Corporate or organizational culture is a set of beliefs which the company incorporates and utilizes in all areas of the business.

➢ ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਜਾਂ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਵਿਸ਼ਵਾਸਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਸਾਰੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੀ ਹੈ।

➢ Core values work like guidelines if they are created, communicated and implemented in a consistent way.

➢ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਵਾਂਗ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਕਸਾਰ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਬਣਾਇਆ, ਸੰਚਾਰਿਤ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ।

➢ It is important to recognize and appreciate the efforts your employees put in.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਯਤਨਾਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

➢ Everyone should be respectful towards each other and motivate one another to accomplish their goals.

➢ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦਾ ਸਤਿਕਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ Showing your employees that they are genuinely cared for boosts their well-being and morale.

➢ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦਿਖਾਉਣਾ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੱਚਮੁੱਚ

ਦੇਖਭਾਲ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਅਤੇ ਮਨੋਬਲ ਵਧਦਾ ਹੈ।

➢ When an organization has a strong culture, it also tends to generate superior performance results.

➢ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਸੰਗਠਨ ਦਾ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵੀ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Chapter 22

ਅਧਿਆਇ 22

Managing and Growing Your Team of Medical Practitioners

ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਟੀਮ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਵਾਧਾ ਅਭਿਆਸੀ

“There is immense power when a group of people with similar interests gets together to work toward the same goals.”

"ਜਦੋਂ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਹਿੱਤਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਬਹੁਤ ਸ਼ਕਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਇਕੱਠੇ ਮਿਲ ਕੇ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵੱਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ।"

- Idowu Koyenikan

- ਇਡੋਵੂ ਕੋਏਨੀਕਨ

Offering Training and Orientation

ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਓਰੀਐਂਟੇਸ਼ਨ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼

When you have selected your employees, it is important that they are properly prepared to start performing their jobs. And this is where training and orientation come in. Orientation means offering the new employees all the basic details about your private practice. Whereas, the training programs are utilized to ensure that the new employees have the right skills and knowledge to efficiently perform their jobs.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਤਿਆਰ ਹੋਣ। ਅਤੇ ਇਹ ਉਹ ਥਾਂ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਨਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਸਾਰੇ ਬੁਨਿਆਦੀ ਵੇਰਵੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ। ਜਦੋਂ ਕਿ, ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਨਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਹੁਨਰ ਅਤੇ ਗਿਆਨ ਹੋਵੇ।

Both training and orientation programs are essential in the process of developing a flexible and committed workforce. Additionally, these plans also help save

your employees' money while also providing higher returns to your private practice since if you invest in the training of your employees, your employees will reap the benefits. Unfortunately, training and orientation programs are typically overlooked. It is essential that you offer your employees these training and orientation programs.

ਇੱਕ ਲਚਕਦਾਰ ਅਤੇ ਵਚਨਬੱਧ ਕਾਰਜਬਲ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਓਰੀਐਂਟੇਸ਼ਨ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੋਵੇਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਪੈਸੇ ਬਚਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਉੱਚ ਰਿਟਰਨ ਵੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲਾਭ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਗੇ। ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਓਰੀਐਂਟੇਸ਼ਨ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਨੂੰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਓਰੀਐਂਟੇਸ਼ਨ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ।

Orientation

ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼

Orientation programs enhance the productivity rate of your employees and help in satisfying their desire to feel like a part of the organization. The HR department is typically responsible for conducting an orientation for the new employees and introducing them to the processes and benefits of working in the

company. Moreover, the supervisors or team leaders finish up the process of orientation by introducing the new employees to their colleagues and helping them understand the tasks and responsibilities they are supposed to perform. Typically, a mentor or a buddy is assigned to the new employees to help those employees adjust.

ਓਰੀਐਂਟੇਸ਼ਨ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਵਾਂਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਦੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਐਚਆਰ ਵਿਭਾਗ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਓਰੀਐਂਟੇਸ਼ਨ ਕਰਵਾਉਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੰਪਨੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਲਾਭਾਂ ਨਾਲ ਜਾਣੂ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ ਜਾਂ ਟੀਮ ਲੀਡਰ ਨਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਨਾਲ ਜਾਣੂ ਕਰਵਾ ਕੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਮਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਕੇ ਓਰੀਐਂਟੇਸ਼ਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਨਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਲਾਹਕਾਰ ਜਾਂ ਇੱਕ ਦੋਸਤ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ।

Training

ਸਿਖਲਾਈ

Merely hiring the employees and placing them on their jobs from day one doesn’t result in success. In reality, even the existing employees might require

training to brush up their skills and to update themselves about the latest changes and new trends in the market. Here are some indications that your existing employees might require training:

ਸਿਰਫ਼ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪਹਿਲੇ ਦਿਨ ਤੋਂ ਹੀ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਸਫਲਤਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ। ਅਸਲੀਅਤ ਵਿੱਚ, ਮੌਜੂਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਆਪਣੇ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਨਿਖਾਰਨ ਅਤੇ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵਿੱਚ ਨਵੀਨਤਮ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਰੁਝਾਨਾਂ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਪਡੇਟ ਕਰਨ ਲਈ ਸਿਖਲਾਈ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸੰਕੇਤ ਹਨ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮੌਜੂਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ:

• Complains from coworkers or patients

• ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਜਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਸ਼ਿਕਾਇਤਾਂ

• Increase in the number of questions

• ਸਵਾਲਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ

• Increase in accidents or safety violations

• ਹਾਦਸਿਆਂ ਜਾਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਲੰਘਣਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ।

• Decrease in the productivity levels of the employee or the quality of their

• ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਪੱਧਰਾਂ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਿੱਚ ਕਮੀ

work

ਕੰਮ

• Changes in the job responsibilities of the employee

• ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀਆਂ ਨੌਕਰੀ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ।

• Introducing new processes or equipment

• ਨਵੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਜਾਂ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨਾ

When you determine that your existing employees need training, it is important to create clear goals and objects of training which highlight the expected outcome. It is also essential that you communicate those goals and objectives clearly to the employees.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮੌਜੂਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਟੀਚੇ ਅਤੇ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਬਣਾਓ ਜੋ ਉਮੀਦ ਕੀਤੇ ਨਤੀਜੇ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਉਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸੋ।

You must also bear in mind that training is merely one solution to problems in performances. If the main issue is low levels of training, external issues or poorly designed job, then no amount of training can help much with the problem.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਹੱਲ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਮੁੱਖ ਮੁੱਦਾ ਸਿਖਲਾਈ ਦਾ ਘੱਟ ਪੱਧਰ, ਬਾਹਰੀ ਮੁੱਦੇ ਜਾਂ ਗਲਤ ਢੰਗ ਨਾਲ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਕੰਮ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੋਈ ਵੀ ਸਿਖਲਾਈ ਸਮੱਸਿਆ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਮਦਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੀ।

Creating an Employee Handbook

ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਬਣਾਉਣਾ

The employee handbook is one of the most essential human resource tools of your private practice. It highlights the company rules, employment policies and other crucial information your employees need to understand for a successful tenure. Just like any other legal document, it is important to ensure that your handbook not just reflects the most recent laws of labors and social norms, but is also received well by your team.

ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੋਤ ਸਾਧਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਇਹ ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ, ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਫਲ ਕਾਰਜਕਾਲ ਲਈ ਸਮਝਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਕਾਨੂੰਨੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਵਾਂਗ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਕਿਰਤਾਂ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਤਾਜ਼ਾ ਕਾਨੂੰਨਾਂ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਨਿਯਮਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਦੁਆਰਾ ਵੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

Here are some important points to keep in mind when creating the employee handbook for your private practice:

ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਬਣਾਉਂਦੇ ਸਮੇਂ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਲਈ ਕੁਝ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨੁਕਤੇ ਇਹ ਹਨ:

Keeping it Updated and Current

ਇਸਨੂੰ ਅੱਪਡੇਟ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਰੱਖਣਾ

Since laws are changing and might keep on changing, it is important to keep your employee handbook updated so that your entire private practice is up-to-date according to the existing legislation as well as organizational policies. Moreover, it will also help you stay organized.

ਕਿਉਂਕਿ ਕਾਨੂੰਨ ਬਦਲ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਬਦਲਦੇ ਰਹਿ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਨੂੰ ਅੱਪਡੇਟ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਪੂਰੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਮੌਜੂਦਾ ਕਾਨੂੰਨਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੀਤੀਆਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਅੱਪ-ਟੂ-ਡੇਟ ਰਹੇ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਗਠਿਤ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Ensuring Policies Support Organizational Practices

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਕਿ ਨੀਤੀਆਂ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ

Handbooks must represent the demonstrated values and practices of your private practice. If this isn’t the case, it would get difficult for you to defend any claims and lawsuits of unfair employment policies and practices. It is important that you review and modify the handbook twice annually. While reviewing your employment handbook, keep this question in mind, “Is this really the reality of our

organization?” If the answer is no, then you need to make appropriate changes instantly.

ਹੈਂਡਬੁੱਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਮੁੱਲਾਂ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਅਜਿਹਾ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਅਨੁਚਿਤ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਦਾਅਵਿਆਂ ਅਤੇ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਦਾ ਬਚਾਅ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਸਾਲ ਦੋ ਵਾਰ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਅਤੇ ਸੋਧ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਇਸ ਸਵਾਲ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੋ, "ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਾਡੇ ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਅਸਲੀਅਤ ਹੈ?" ਜੇਕਰ ਜਵਾਬ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਢੁਕਵੇਂ ਬਦਲਾਅ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Making it Concise

ਇਸਨੂੰ ਸੰਖੇਪ ਬਣਾਉਣਾ

If you truly want your employees to actually read the handbook and be engaged, you need to make sure that it is at maximum 100 pages long. You should create a concise and simple handbook that doesn’t scare your employees. If the procedure or policy feels too wordy or long, then it most definitely is, make it simpler and shorter.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਪੜ੍ਹਨ ਅਤੇ ਰੁੱਝੇ ਰਹਿਣ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ 100 ਪੰਨਿਆਂ ਦੀ ਹੋਵੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸੰਖੇਪ ਅਤੇ ਸਰਲ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਾ ਡਰਾਏ। ਜੇਕਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਜਾਂ ਨੀਤੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਜਾਂ ਲੰਬੀ ਲੱਗਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਹੈ, ਇਸਨੂੰ ਸਰਲ ਅਤੇ ਛੋਟਾ ਬਣਾਓ।

Making it Mobile

ਇਸਨੂੰ ਮੋਬਾਈਲ ਬਣਾਉਣਾ

Typically, organizations are used to print off everything and make the handbooks are bigger than they have to be with legalese and jargon. Keep in mind that nowadays, employees are mobile and so should be the employment handbook so that it is easily accessible to all no matter whether the employees are remote, on-field or at the workplace. This way, they are more likely to adapt the information provided in the handbook.

ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਸੰਗਠਨਾਂ ਨੂੰ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਛਾਪਣ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਭਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਨਾਲ ਹੈਂਡਬੁੱਕਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਵਰਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ, ਕਰਮਚਾਰੀ ਮੋਬਾਈਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਵੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਹੋਵੇ ਭਾਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੂਰ-ਦੁਰਾਡੇ ਹੋਣ, ਖੇਤ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਜਾਂ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਉਹ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।

Being Flexible

ਲਚਕਦਾਰ ਬਣੋ

There are many organizations that get trapped in trying to be specific in the handbooks. As a result, it

ties them down and leaves little to no room for advancing the practices and policies. Remember, there is no one-size-fits-all approach to handle your employees. It is essential that you create the handbook with overarching concepts and ideas in mind, be specific where needed, but also as flexible as possible.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਹੈਂਡਬੁੱਕਾਂ ਵਿੱਚ ਖਾਸ ਹੋਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵਿੱਚ ਫਸ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬੰਨ੍ਹ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਅਤੇ ਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਜਾਂ ਕੋਈ ਥਾਂ ਨਹੀਂ ਛੱਡਦੀ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਕੋਈ ਇੱਕ-ਆਕਾਰ-ਫਿੱਟ-ਸਾਰੀਆਂ ਪਹੁੰਚ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਨੂੰ ਵਿਆਪਕ ਸੰਕਲਪਾਂ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਬਣਾਓ, ਜਿੱਥੇ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਖਾਸ ਬਣੋ, ਪਰ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕੇ ਲਚਕਦਾਰ ਵੀ ਬਣੋ।

These are a few guidelines that will help you in creating the right employment handbook for your private practice.

ਇਹ ਕੁਝ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਸਹੀ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ।

Establishing an Appreciation and Recognition Plan

ਇੱਕ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਅਤੇ ਮਾਨਤਾ ਯੋਜਨਾ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ

It is important to recognize the efforts your employees put in and appreciate them for it. Starting an employee recognition plan is an ideal way to do this. Following are some steps you can follow to establish your own plan:

ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਯਤਨਾਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣੋ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਾਨਤਾ ਯੋਜਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਆਦਰਸ਼ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਕਦਮ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

Determining Requirements for Rewards and Appreciation

ਇਨਾਮਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਲਈ ਲੋੜਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ

Firstly you need to determine what would be the requirements for qualifying for this perk. Your employees need to know what they have to do in order to get their hands on the rewards. Decide the requirements and how often you want to implement this plan. A few factors you can consider are as follows:

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਲਾਭ ਲਈ ਯੋਗਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਜਾਣਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਇਨਾਮ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ

ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰੋ। ਕੁਝ ਕਾਰਕ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਉਹ ਇਸ ਪ੍ਰਕਾਰ ਹਨ:

• Can both part-time and full-time employees participate? What about

• ਕੀ ਪਾਰਟ-ਟਾਈਮ ਅਤੇ ਫੁੱਲ-ਟਾਈਮ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੋਵੇਂ ਹਿੱਸਾ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹਨ? ਕੀ

interns and temps?

ਇੰਟਰਨ ਅਤੇ ਟੈਂਪਸ?

• Would there be a requirement for the employee to be a part of your

• ਕੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ

private practice for a specific amount of time?

ਇੱਕ ਖਾਸ ਸਮੇਂ ਲਈ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ?

• Is the same employee eligible to get the reward two times consecutively?

• ਕੀ ਇੱਕੋ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲਗਾਤਾਰ ਦੋ ਵਾਰ ਇਨਾਮ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੈ?

• Are the employees involved in the process of selection eligible too?

• ਕੀ ਚੋਣ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵੀ ਯੋਗ ਹਨ?

Determining Ways of Selecting the Candidates

ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ

Next, you have to decide how will you select the candidates. Firstly, you must determine how you will get alerted about the exceptional performance of the employees or the ones that qualify. Will you go for a nomination system or you will opt for the number of patients or tasks successfully treated or completed by the employee? If you opt for the nomination system, then who will be responsible for nominating the employees? Moreover, how can you ensure that the nomination is unbiased and fair?

ਅੱਗੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਿਵੇਂ ਕਰੋਗੇ। ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਜਾਂ ਯੋਗਤਾ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੇ ਅਸਧਾਰਨ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਬਾਰੇ ਕਿਵੇਂ ਸੁਚੇਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਨਾਮਜ਼ਦਗੀ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਲਈ ਜਾਓਗੇ ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਜਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਇਲਾਜ ਕੀਤੇ ਜਾਂ ਪੂਰੇ ਕੀਤੇ ਗਏ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰੋਗੇ? ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਾਮਜ਼ਦਗੀ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਾਮਜ਼ਦ ਕਰਨ ਲਈ ਕੌਣ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋਵੇਗਾ? ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਨਾਮਜ਼ਦਗੀ ਨਿਰਪੱਖ ਅਤੇ ਨਿਰਪੱਖ ਹੈ?

Secondly, you will also have to decide how will you shortlist the nominated or eligible employees. What would be the criteria? Will there be a voting system? Is there going to be a selection team? How will you create the rating criteria? These are some of the

crucial things you would have to consider when you create an employee recognition plan. You must ensure that the entire system is fair and that all the employees have a fair chance to be qualified for it.

ਦੂਜਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਾਮਜ਼ਦ ਜਾਂ ਯੋਗ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸ਼ਾਰਟਲਿਸਟ ਕਰੋਗੇ। ਮਾਪਦੰਡ ਕੀ ਹੋਣਗੇ? ਕੀ ਵੋਟਿੰਗ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਹੋਵੇਗੀ? ਕੀ ਕੋਈ ਚੋਣ ਟੀਮ ਹੋਣ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ? ਤੁਸੀਂ ਰੇਟਿੰਗ ਮਾਪਦੰਡ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਓਗੇ? ਇਹ ਕੁਝ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਾਨਤਾ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਸਮੇਂ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਪੂਰਾ ਸਿਸਟਮ ਨਿਰਪੱਖ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸਦੇ ਲਈ ਯੋਗ ਹੋਣ ਦਾ ਇੱਕ ਉਚਿਤ ਮੌਕਾ ਮਿਲੇ।

Choosing the Award or Reward

ਇਨਾਮ ਜਾਂ ਇਨਾਮ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨਾ

Now comes the fun part, determining what award or reward you would offer your employees. This can be a certificate or a customized trophy. You can even go for a bigger award if you have the budget. There are many organizations that also offer their employees discount vouchers, gift certificates and other such prizes. No matter what you select, ensure that the award or reward is meaningful. Merely a pin saying ‘employee of the month’ or a ribbon with a ‘great job’ printed on it doesn’t matter much. You need to

ensure that your employees understand what exactly they are being recognized for.

ਹੁਣ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਹਿੱਸਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਹੜਾ ਪੁਰਸਕਾਰ ਜਾਂ ਇਨਾਮ ਦੇਵੋਗੇ। ਇਹ ਇੱਕ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਜਾਂ ਇੱਕ ਅਨੁਕੂਲਿਤ ਟਰਾਫੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਬਜਟ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵੱਡਾ ਪੁਰਸਕਾਰ ਵੀ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਹਨ ਜੋ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਛੂਟ ਵਾਊਚਰ, ਤੋਹਫ਼ੇ ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਅਤੇ ਹੋਰ ਅਜਿਹੇ ਇਨਾਮ ਵੀ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਚੁਣਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਪੁਰਸਕਾਰ ਜਾਂ ਇਨਾਮ ਸਾਰਥਕ ਹੋਵੇ। ਸਿਰਫ਼ 'ਮਹੀਨੇ ਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀ' ਲਿਖਣ ਵਾਲਾ ਪਿੰਨ ਜਾਂ 'ਮਹਾਨ ਕੰਮ' ਵਾਲਾ ਰਿਬਨ ਬਹੁਤ ਮਾਇਨੇ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਲਈ ਮਾਨਤਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ।

Announcing and Implementing the Plan

ਯੋਜਨਾ ਦਾ ਐਲਾਨ ਅਤੇ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ

Once you have finalized the reward or award you want to hand out, it is time to make the announcement. Ensure that you make this announcement in a company wide meeting, while also sending a follow-up email that includes all the relevant details. Inform them about how they can qualify for the award system and when will the candidates be finalized. It is your job to get all your employees excited about this new perk.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਨਾਮ ਜਾਂ ਪੁਰਸਕਾਰ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇ ਦਿੰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਐਲਾਨ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਐਲਾਨ ਕੰਪਨੀ-ਵਿਆਪੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਕਰੋ, ਨਾਲ ਹੀ ਇੱਕ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਈਮੇਲ ਵੀ ਭੇਜੋ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਵੇਰਵੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਉਹ ਪੁਰਸਕਾਰ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਯੋਗਤਾ ਪੂਰੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਨੂੰ ਕਦੋਂ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਹ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਨਵੇਂ ਲਾਭ ਬਾਰੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ।

Keep in mind that these basic steps can get you started with this employee recognition plan but you can think of new and innovative ideas as well. Customize your plan to make it fit the culture of your private practice. Having a regular employee recognition plan will gradually make your private practice the place your employees truly want to be and increase their satisfaction levels.

ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਇਹ ਬੁਨਿਆਦੀ ਕਦਮ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਾਨਤਾ ਯੋਜਨਾ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਨਵੇਂ ਅਤੇ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਅਨੁਕੂਲਿਤ ਕਰੋ। ਇੱਕ ਨਿਯਮਤ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਾਨਤਾ ਯੋਜਨਾ ਹੋਣ ਨਾਲ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਉਹ ਜਗ੍ਹਾ ਬਣ ਜਾਵੇਗੀ ਜਿੱਥੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸੱਚਮੁੱਚ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਪੱਧਰ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਹੋਵੇਗਾ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ When you have selected your employees, it is important that they are properly prepared to start performing their jobs.

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਤਿਆਰ ਹੋਣ।

➢ Both training and orientation programs are essential in the process of developing a flexible and committed workforce.

➢ ਇੱਕ ਲਚਕਦਾਰ ਅਤੇ ਵਚਨਬੱਧ ਕਾਰਜਬਲ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਓਰੀਐਂਟੇਸ਼ਨ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੋਵੇਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ।

➢ Orientation programs enhance the productivity rate of your employees and help in satisfying their desire to feel like a part of the organization.

➢ ਓਰੀਐਂਟੇਸ਼ਨ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਇੱਕ ਹਿੱਸੇ ਵਾਂਗ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਦੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇੱਛਾ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

➢ When you determine that your existing employees need training, it is important to create clear goals and objects of training which highlight the expected outcome.

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮੌਜੂਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਟੀਚੇ ਅਤੇ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਬਣਾਓ ਜੋ ਉਮੀਦ ਕੀਤੇ ਨਤੀਜੇ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦੇ ਹਨ।

➢ The employee handbook is one of the most essential human resource tools of your private practice.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੋਤ ਸਾਧਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ।

➢ Handbooks must represent the demonstrated values and practices of your private practice.

➢ ਹੈਂਡਬੁੱਕਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਮੁੱਲਾਂ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਇਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ It is important that you review and modify the handbook twice annually.

➢ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਦੋ ਵਾਰ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸੋਧੋ।

➢ It is essential that you create the handbook with overarching concepts and ideas in mind, be specific where needed but also be as flexible as possible.

➢ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਵਿਆਪਕ ਸੰਕਲਪਾਂ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਬਣਾਓ, ਜਿੱਥੇ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਉੱਥੇ ਖਾਸ ਰਹੋ ਪਰ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕੇ ਲਚਕਦਾਰ ਵੀ ਬਣੋ।

➢ Keep your employee handbook updated so that your entire private practice is up-to-date on the existing legislation as well as organizational policies.

➢ ਆਪਣੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਨੂੰ ਅੱਪਡੇਟ ਰੱਖੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਮੌਜੂਦਾ ਕਾਨੂੰਨਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸੰਗਠਨਾਤਮਕ ਨੀਤੀਆਂ 'ਤੇ ਅੱਪ-ਟੂ-ਡੇਟ ਹੋਵੇ।

➢ You should create a concise and simple handbook that doesn’t scare your employees.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸੰਖੇਪ ਅਤੇ ਸਰਲ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਤਿਆਰ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਾ ਡਰਾਏ।

➢ Employees are mobile and so should be the employment handbook, so that it is easily accessible to all no matter whether the employees are: remote, on-field or at the workplace.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀ ਗਤੀਸ਼ੀਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਹੈਂਡਬੁੱਕ ਵੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਹੋਵੇ ਭਾਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੂਰ-ਦੁਰਾਡੇ ਹੋਣ, ਖੇਤ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਜਾਂ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ।

➢ It is important to recognize the efforts your employees put in and appreciate them for it.

➢ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਯਤਨਾਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰੋ।

➢ Firstly you need to determine what would be the requirements for qualifying for this perk.

➢ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਲਾਭ ਲਈ ਯੋਗਤਾ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀ ਲੋੜਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ।

➢ Next, you have to decide how will you select the candidates.

➢ ਅੱਗੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ ਦੀ ਚੋਣ ਕਿਵੇਂ ਕਰੋਗੇ।

➢ Now comes the fun part, determining what award or reward you would

➢ ਹੁਣ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਹਿੱਸਾ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੜਾ ਪੁਰਸਕਾਰ ਜਾਂ ਇਨਾਮ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋਗੇ

offer your employees.

ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ।

➢ You need to ensure that your employees understand what exactly they are getting recognized for.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕਿਸ ਲਈ ਮਾਨਤਾ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ।

➢ Once you have finalized the reward or award you want to hand out, it is time to make the announcement.

➢ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਨਾਮ ਜਾਂ ਪੁਰਸਕਾਰ ਨੂੰ ਅੰਤਿਮ ਰੂਪ ਦੇ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਐਲਾਨ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੈ।

➢ Keep in mind that these basic steps can get you started with this employee recognition plan but you can think of new and innovative ideas as well.

➢ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਇਹ ਮੁੱਢਲੇ ਕਦਮ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਾਨਤਾ ਯੋਜਨਾ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਪਰ ਤੁਸੀਂ ਨਵੇਂ ਅਤੇ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Chapter 23

ਅਧਿਆਇ 23

Interaction and Communication with the Medical

ਮੈਡੀਕਲ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ

Practice Team

ਅਭਿਆਸ ਟੀਮ

“When you hire people that are smarter than you are, you prove you are

"ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਿਆਣੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਾਬਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ

smarter than they are.”

ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲੋਂ ਸਿਆਣੇ।"

- R. H. Grant

- ਆਰ. ਐੱਚ. ਗ੍ਰਾਂਟ

Importance of Effective Communication

ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ

Communication plays a major role in the overall working of an organization. It is indeed the heart of all organizations. According to many studies, the companies that follow the practice of good communication are 3.5 times more successful and productive as compared to their competitors. This shows that it is essential to have a proper communication strategy for your private practice. Communication is even more essential in health care settings as the patients' lives and health depend on it. Without effective communication, there might be misinformation or confusion in the treatment plan which can result in worsening of the patients' health.

ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਸਥਾ ਦੇ ਸਮੁੱਚੇ ਕੰਮਕਾਜ ਵਿੱਚ ਸੰਚਾਰ ਇੱਕ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਸੰਗਠਨਾਂ ਦਾ ਦਿਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਧਿਐਨਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਚੰਗੇ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ 3.5 ਗੁਣਾ ਵਧੇਰੇ ਸਫਲ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਇੱਕ ਸਹੀ ਸੰਚਾਰ ਰਣਨੀਤੀ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੈਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਸੰਚਾਰ ਹੋਰ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਜੀਵਨ ਅਤੇ

ਸਿਹਤ ਇਸ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਗਲਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਜਾਂ ਉਲਝਣ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਵਿਗੜ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Aside from that, there are numerous other reasons why effective communication is important for your private practice, including:

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਣ ਦੇ ਕਈ ਹੋਰ ਕਾਰਨ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

Building Stronger Teams

ਮਜ਼ਬੂਤ ਟੀਮਾਂ ਬਣਾਉਣਾ

When leaders are effective communicators, their team members or employees follow suit. When communication is strong, the team is able to follow the instructions and be more productive. When you incorporate good communication strategies within your private practice, this would result in improved performance and level of productivity among your employees. Moreover, it would also make decision making and problem-solving faster and easier if you have open dialogs where employees can share their opinions and views.

ਜਦੋਂ ਆਗੂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਟੀਮ ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਜਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਸੰਚਾਰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ

ਟੀਮ ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਉਤਪਾਦਕ ਬਣਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀਆਂ ਸੰਚਾਰ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆ-ਹੱਲ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਅਤੇ ਆਸਾਨ ਬਣਾ ਦੇਵੇਗਾ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਸੰਵਾਦ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰ ਸਾਂਝੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Reduced Chances of Misunderstandings

ਗਲਤਫਹਿਮੀਆਂ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਘੱਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ

Lack of communication can lead to plenty of misunderstandings. Not only can this negatively affect the treatment of your patients, but it can also lead to rumors and gossips which can ultimately derail an organization. With honest and open communication, you can ensure that everyone understands their responsibilities and any changes that might occur in the practice in the near future which can prevent confusion and fear.

ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਗਲਤਫਹਿਮੀਆਂ ਪੈਦਾ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਅਫਵਾਹਾਂ ਅਤੇ ਗੱਪਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਜਨਮ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸੰਗਠਨ ਨੂੰ ਪਟੜੀ ਤੋਂ ਉਤਾਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਮਾਨਦਾਰ ਅਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਸੰਚਾਰ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨੇੜਲੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ

ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਸਮਝਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਲਝਣ ਅਤੇ ਡਰ ਨੂੰ ਰੋਕ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Improved Patient Service

ਬਿਹਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਸੇਵਾ

When you have a strong communication policy, you and your staff would know how to interact with your patients. You would understand how important it is to patiently listen to the patients as this can help with the right diagnosis and in creating an appropriate treatment plan. You can listen to your patients, answer their queries and help them understand the next steps. This will also help them in reducing their fear and nervousness.

ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੰਚਾਰ ਨੀਤੀ ਹੋਵੇਗੀ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਸਟਾਫ ਜਾਣਦੇ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨੀ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸਮਝੋਗੇ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਧੀਰਜ ਨਾਲ ਸੁਣਨਾ ਕਿੰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸਹੀ ਨਿਦਾਨ ਅਤੇ ਢੁਕਵੀਂ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਗਲੇ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਰ ਅਤੇ ਘਬਰਾਹਟ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Contributing to Company's Growth

ਕੰਪਨੀ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਵਿੱਚ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਣਾ

Lack of proper communication can lead to a major decrease in productivity levels. Without effective external and internal communication, your private practice will keep on struggling to survive, no matter how strong your strategies are. Effective communication results in productivity which further assists in avoiding unnecessary delays in tasks.

ਸਹੀ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਘਾਟ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਕਮੀ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬਾਹਰੀ ਅਤੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸੰਚਾਰ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਚਣ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਦੀ ਰਹੇਗੀ, ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਕਿੰਨੀਆਂ ਵੀ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਣ। ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਵਧਦੀ ਹੈ ਜੋ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਬੇਲੋੜੀ ਦੇਰੀ ਤੋਂ ਬਚਣ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦੀ ਹੈ।

Provides Transparency

ਪਾਰਦਰਸ਼ਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ

With consistent communication both externally and internally, your private practice stays transparent. This helps in establishing trust in your private practice. Even when rough decisions or complex issues arise, you can save your private practice and your reputation by showcasing what and why things happen easily.

ਬਾਹਰੀ ਅਤੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਕਸਾਰ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਪਾਰਦਰਸ਼ੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ

ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਵੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਫੈਸਲੇ ਜਾਂ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਮੁੱਦੇ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਦਿਖਾ ਕੇ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸਾਖ ਨੂੰ ਬਚਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਚੀਜ਼ਾਂ ਕੀ ਅਤੇ ਕਿਉਂ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਵਾਪਰਦੀਆਂ ਹਨ।

Enhanced Innovation

ਵਧੀ ਹੋਈ ਨਵੀਨਤਾ

When all your employees are comfortable enough to share their opinions and ideas, the innovation and cooperation level of your private practice will be high. Additionally, if the employees are unable to share their ideas due to a lack of communication skills, this means the idea cannot be executed to its full potential. This also indicates that it is necessary that you offer training sessions and make communication easier for all the employees to be open.

ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਨਵੀਨਤਾ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗ ਪੱਧਰ ਉੱਚਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਜੇਕਰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸੰਚਾਰ ਹੁਨਰ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਇਸਦੀ ਪੂਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਨਾਲ ਲਾਗੂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਇਹ ਇਹ ਵੀ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਿਖਲਾਈ ਸੈਸ਼ਨ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਆਸਾਨ ਬਣਾਓ।

Monthly, Weekly and Daily Meetings

ਮਾਸਿਕ, ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਅਤੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਮੀਟਿੰਗਾਂ

Regular meetings are essential if you want effective communication practices to be followed within your private practice. The communication must be aligned and focused to ensure that any issues or potential issues are highlighted and resolved. This shows that holding daily, weekly and monthly meetings are integral for the progress and prosperity of your private practice.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਨਿਯਮਤ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ। ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਇਕਸਾਰ ਅਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਕੋਈ ਵੀ ਮੁੱਦਾ ਜਾਂ ਸੰਭਾਵੀ ਮੁੱਦੇ ਉਜਾਗਰ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਅਤੇ ਹੱਲ ਕੀਤੇ ਜਾਣ। ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਰੋਜ਼ਾਨਾ, ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਅਤੇ ਮਾਸਿਕ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਲਈ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਅੰਗ ਹੈ।

Let’s have a better look at these three meetings and why they are important:

ਆਓ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਿੰਨਾਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੀਏ ਅਤੇ ਇਹ ਕਿਉਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ:

Daily Meetings

ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਮੀਟਿੰਗਾਂ

The first type of meetings that you need to conduct are the daily meetings. These meetings are fast-paced and short meetings that you can hold each day for about 10 to 15 minutes. In these meetings, you can ask your team members productivity questions like:

ਪਹਿਲੀ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਉਹ ਹਨ। ਇਹ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਤੇਜ਼ ਰਫ਼ਤਾਰ ਵਾਲੀਆਂ ਅਤੇ ਛੋਟੀਆਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਲਗਭਗ 10 ਤੋਂ 15 ਮਿੰਟ ਲਈ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹਨਾਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਤੋਂ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਸੰਬੰਧੀ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਵੇਂ ਕਿ:

• Tasks performed yesterday

• ਕੱਲ੍ਹ ਕੀਤੇ ਗਏ ਕੰਮ

• Any problems or hurdles that occurred

• ਆਈਆਂ ਕੋਈ ਵੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਜਾਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ

• Tasks to accomplish today

• ਅੱਜ ਪੂਰੇ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕੰਮ

• Any potential issues that might be faced today

• ਕੋਈ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਅੱਜ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ

Holding these daily meetings enhances commitment, engagement and transparency. Remember, these meetings are not merely updates about the tasks your

employees have completed. Instead, they are more focused on the accomplishments of your employees and also interaction to resolve the problems faced by your employees. All this ensures and encourages transparency and commitment among your employees.

ਇਹਨਾਂ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਨੂੰ ਆਯੋਜਿਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਵਚਨਬੱਧਤਾ, ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ ਅਤੇ ਪਾਰਦਰਸ਼ਤਾ ਵਧਦੀ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇਹ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਪੂਰੇ ਕੀਤੇ ਗਏ ਕੰਮਾਂ ਬਾਰੇ ਅਪਡੇਟ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ 'ਤੇ ਵਧੇਰੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਸੀ ਤਾਲਮੇਲ ਵੀ ਹੈ। ਇਹ ਸਭ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਪਾਰਦਰਸ਼ਤਾ ਅਤੇ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Weekly Meetings

ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗਾਂ

Next are the weekly meetings. The main aim of these meetings would be for discussing tactical problems that had come your way or your employees' way. Moreover, it is also a time to review goals that have been set for your employees, how much has been achieved and what would be the next steps.

ਅੱਗੇ ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਦਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਈਆਂ ਰਣਨੀਤਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ 'ਤੇ

ਚਰਚਾ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਨਿਰਧਾਰਤ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨ ਦਾ ਵੀ ਸਮਾਂ ਹੈ, ਕਿੰਨਾ ਕੁਝ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਅਗਲੇ ਕਦਮ ਕੀ ਹੋਣਗੇ।

It is essential that you prepare for the weekly meetings beforehand so that you can determine any possible issues. However, always keep in mind that everything must be relevant to the progress of your team.

ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਲਈ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਤਿਆਰੀ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਹਮੇਸ਼ਾ ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

You can plan your weekly meetings like this:

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ:

Begin by sharing some good news or recognizing achievements for the first five minutes of the meeting.

ਮੀਟਿੰਗ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਪੰਜ ਮਿੰਟਾਂ ਲਈ ਕੁਝ ਚੰਗੀਆਂ ਖ਼ਬਰਾਂ ਸਾਂਝੀਆਂ ਕਰਕੇ ਜਾਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਮਾਨਤਾ ਦੇ ਕੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ।

Share the KPIs briefly and determine where you stand.

KPIs ਨੂੰ ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਸਾਂਝਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੱਥੇ ਖੜ੍ਹੇ

ਹੋ।

Continue by discussing patients' possible issues being faced and other problems.

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆ ਰਹੀਆਂ ਸੰਭਾਵਿਤ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਜਾਰੀ ਰੱਖੋ।

Finish up by discussing any further topics that must be addressed or news that must be shared.

ਸਮਾਪਤੀ ਵਿੱਚ, ਹੋਰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਸ਼ੇ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਖ਼ਬਰਾਂ ਜੋ ਸਾਂਝੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ।

All of this can take about 15 to 30 minutes, depending on the agenda of the meeting.

ਮੀਟਿੰਗ ਦੇ ਏਜੰਡੇ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਿਆਂ, ਇਸ ਸਭ ਵਿੱਚ ਲਗਭਗ 15 ਤੋਂ 30 ਮਿੰਟ ਲੱਗ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Monthly Meetings

ਮਾਸਿਕ ਮੀਟਿੰਗਾਂ

Monthly meetings can be around one to three hours long and it is best to have this meeting early in the morning since your employees would be most energetic during that time. In this meeting, you can resolve any strategic issues that relate to the overall running of your private practice.

ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਲਗਭਗ ਇੱਕ ਤੋਂ ਤਿੰਨ ਘੰਟੇ ਲੰਬੀਆਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਮੀਟਿੰਗ ਸਵੇਰੇ ਜਲਦੀ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਉਸ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਊਰਜਾਵਾਨ ਹੋਣਗੇ। ਇਸ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਰਣਨੀਤਕ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਸਮੁੱਚੇ ਸੰਚਾਲਨ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹਨ।

It is best to stick to 3 to 4 issues in this meeting and ensure that you properly schedule the timing for each topic so that the employees can get back to their tasks. This will help in managing time and deadlines. Finish up the meeting by setting new goals for all the employees for the upcoming months. Make sure that those goals are measurable.

ਇਸ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ 3 ਤੋਂ 4 ਮੁੱਦਿਆਂ 'ਤੇ ਟਿਕੇ ਰਹਿਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰੇਕ ਵਿਸ਼ੇ ਲਈ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਤਹਿ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ 'ਤੇ ਵਾਪਸ ਆ ਸਕਣ। ਇਹ ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਲਈ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਨਵੇਂ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਕੇ ਮੀਟਿੰਗ ਨੂੰ ਸਮਾਪਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਉਹ ਟੀਚੇ ਮਾਪਣਯੋਗ ਹਨ।

The major challenge of this meeting is not being able to schedule enough time for all the topics or adding too many things to the agenda. When you plan monthly meetings, ensure that you have enough time to discuss all the topics.

ਇਸ ਮੀਟਿੰਗ ਦੀ ਵੱਡੀ ਚੁਣੌਤੀ ਸਾਰੇ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦਾ ਸਮਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਨਾ ਹੋਣਾ ਜਾਂ ਏਜੰਡੇ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਾਰੇ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਹੋਵੇ।

Remember, these meetings must be focused on reflecting and discussing the performance of your employees and the overall impact on your private practice. Ensure that you celebrate achievements and goals accomplished by the employees in the monthly or even weekly meetings. Ensure that all employees are part of the celebration since everyone is working towards a single end goal.

ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇਹ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ 'ਤੇ ਸਮੁੱਚੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨੂੰ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰ-ਵਟਾਂਦਰਾ ਕਰਨ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਾਸਿਕ ਜਾਂ ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦਾ ਜਸ਼ਨ ਮਨਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜਸ਼ਨ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਇੱਕ ਸਿੰਗਲ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

Group Activities

ਸਮੂਹ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ

Team building is crucial in managing an efficient and successful organization. However, this is often

overlooked by many. It is important for employees to understand one another and work together efficiently. This is why team building activities are important in enhancing unity and companionship among the employees. You can organize activities and events that are designed to involve and engage your employees in ways that encourage individuals to work together and cooperate.

ਇੱਕ ਕੁਸ਼ਲ ਅਤੇ ਸਫਲ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਸ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਇਕੱਠੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਏਕਤਾ ਅਤੇ ਸੰਗਤ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਅਤੇ ਸਮਾਗਮਾਂ ਦਾ ਆਯੋਜਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ ਜੋ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

Here are a few of the many advantages of team building:

ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਫਾਇਦਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਹਨ:

Improved Morale

ਮਨੋਬਲ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ

There is nothing that can prevent the monotony of daily tasks than team building activities. It not only provides an opportunity for the employees to step out of the private practice, but it is a time where they can relax and unwind from the daily stress of working in health care. Once the event is done, there is bound to be improved morale and energy among your employees.

ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਕੁਝ ਵੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਇਕਸਾਰਤਾ ਨੂੰ ਰੋਕ ਨਹੀਂ ਸਕਦਾ। ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਸਮਾਂ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਤਣਾਅ ਤੋਂ ਆਰਾਮ ਅਤੇ ਆਰਾਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਪੂਰਾ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਮਨੋਬਲ ਅਤੇ ਊਰਜਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੋਣਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।

Better Relationships

ਬਿਹਤਰ ਰਿਸ਼ਤੇ

This is what team building is all about - strengthening relationships and creating new ones. The team building activities are created with this focus and help in creating natural and strong relationships within your private practice. Improved relations result in enhanced abilities when employees have to collaborate. This further makes everyday

tasks smoother and easier.

ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਦਾ ਮੁੱਖ ਮਕਸਦ ਇਹੀ ਹੈ - ਰਿਸ਼ਤਿਆਂ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਬਣਾਉਣਾ। ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਇਸ ਫੋਕਸ ਨਾਲ ਬਣਾਈਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੁਦਰਤੀ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਰਿਸ਼ਤੇ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਸੁਧਰੇ ਹੋਏ ਸਬੰਧਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਸੁਚਾਰੂ ਅਤੇ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Enhanced Integration

ਵਧਿਆ ਹੋਇਆ ਏਕੀਕਰਨ

With a better relationship, you would be able to encourage interaction between employees who don’t communicate at work. While this might not be viewed as a work benefit, enhanced integration helps in leading towards innovating, problem-solving and thinking.

ਬਿਹਤਰ ਸਬੰਧਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਆਪਸੀ ਤਾਲਮੇਲ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ ਜੋ ਕੰਮ 'ਤੇ ਸੰਚਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਸਨੂੰ ਕੰਮ ਦੇ ਲਾਭ ਵਜੋਂ ਨਹੀਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਵਧਿਆ ਹੋਇਆ ਏਕੀਕਰਨ ਨਵੀਨਤਾ, ਸਮੱਸਿਆ-ਹੱਲ ਅਤੇ ਸੋਚ ਵੱਲ ਅਗਵਾਈ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Increased Productivity

ਵਧੀ ਹੋਈ ਉਤਪਾਦਕਤਾ

When the morale of the employees increase, their levels of productivity will also increase. This is not merely a short-term advantage. The team building will encourage your employees to work together more smoothly, which would result in better productivity for all employees.

ਜਦੋਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦਾ ਮਨੋਬਲ ਵਧਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਵਿੱਚ ਵੀ ਵਾਧਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠੇ ਮਿਲ ਕੇ ਹੋਰ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੇਗੀ, ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਬਿਹਤਰ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਹੋਵੇਗੀ।

Higher Efficiency

ਉੱਚ ਕੁਸ਼ਲਤਾ

In addition to enhanced productivity, you will also notice the efficiency of the office increasing drastically. With better relationships, improved understanding of tasks and enhanced abilities attained through the activities of team building, you will notice a major decrease in wasted resources and time.

ਵਧੀ ਹੋਈ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਦਫ਼ਤਰ ਦੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਵਿੱਚ ਭਾਰੀ ਵਾਧਾ ਵੀ ਵੇਖੋਗੇ। ਬਿਹਤਰ ਸਬੰਧਾਂ, ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਬਿਹਤਰ ਸਮਝ ਅਤੇ ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਰਾਹੀਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀਆਂ ਵਧੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਵਿਅਰਥ ਸਰੋਤਾਂ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਕਮੀ

ਵੇਖੋਗੇ।

Positive Working Environment

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਵਾਤਾਵਰਣ

Of course, no one wants to work in a boring and miserable office. This possibility can be eliminated with consistent team building events and activities which encourage friendly relationships and open communication. This doesn't mean you need to hold these events and activities every month; you can conduct team building events twice a year.

ਬੇਸ਼ੱਕ, ਕੋਈ ਵੀ ਇੱਕ ਬੋਰਿੰਗ ਅਤੇ ਦੁਖੀ ਦਫਤਰ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਇਸ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਲਗਾਤਾਰ ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਸਮਾਗਮਾਂ ਅਤੇ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨਾਲ ਖਤਮ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਦੋਸਤਾਨਾ ਸਬੰਧਾਂ ਅਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਇਹਨਾਂ ਸਮਾਗਮਾਂ ਅਤੇ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਨੂੰ ਆਯੋਜਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ; ਤੁਸੀਂ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਦੋ ਵਾਰ ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਸਮਾਗਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Defined and Developed Roles Enhancing Staff Satisfaction at Our Practice: *Medicine is a team sport- the collective is often much greater than the individual when it comes to patient care, innovative ideas, productivity, and efficiency. Effective teamwork leads to fewer medical errors and better patient care. Even more important is that effective teamwork leads to fewer*

medical errors. At our practice SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center in Kota we were fortunate to have the best team members since past 15 years. We followed aforementioned principles to retain our employees and keep them happy by celebrating everyone's birthday, listening and resolving their problems in timely manner keeping them happy and motivated. Happiness spreads and affects the energy of the entire team. When you create a pleasant culture in your practice, it maximizes the positive impact throughout your business. This boosts overall employee engagement and strengthens comradery among your staff.

ਸਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸਟਾਫ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਅਤੇ ਵਿਕਸਤ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ: ਦਵਾਈ ਇੱਕ ਟੀਮ ਖੇਡ ਹੈ - ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ, ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਵਿਚਾਰਾਂ, ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਸਮੂਹਿਕ ਅਕਸਰ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਟੀਮ ਵਰਕ ਘੱਟ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਦੇਖਭਾਲ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਟੀਮ ਵਰਕ ਘੱਟ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਵਿਖੇ ਅਸੀਂ ਪਿਛਲੇ 15 ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਟੀਮ ਮੈਂਬਰ ਹੋਣ ਦਾ ਭਾਗਸ਼ਾਲੀ ਸੀ। ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਰੱਖਣ ਲਈ ਉਪਰੋਕਤ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਹਰ ਕਿਸੇ ਦਾ ਜਨਮਦਿਨ ਮਨਾ ਕੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਸੁਣ ਕੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਰੱਖ ਕੇ। ਖੁਸ਼ੀ ਫੈਲਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਦੀ ਊਰਜਾ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸੁਹਾਵਣਾ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਮੁੱਚੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀ ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਵਿੱਚ ਦੋਸਤੀ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

It is possible that some of your employees are not sure of their exact role. These employees keep on struggling to determine what they are supposed to do and how are they contributing towards the prosperity of the private practice. With team building activities, these employees are given the chance to implement themselves in the best possible way they can. It helps them in determining their exact role and in understanding their importance within the team.

ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੁਝ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਹੀ ਭੂਮਿਕਾ ਬਾਰੇ ਯਕੀਨ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਦੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਟੀਮ ਨਿਰਮਾਣ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਇਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਹੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਟੀਮ ਦੇ ਅੰਦਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Stronger Teams

ਮਜ਼ਬੂਤ ਟੀਮਾਂ

When each and every employee has defined and

developed roles, they can make a stronger team. You can create teams based on their skill set and place together individuals with contrasting strengths to create better results. As a result, tight-knit and efficient teams are created.

ਜਦੋਂ ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੋਲ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਅਤੇ ਵਿਕਸਤ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਟੀਮ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੁਨਰ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ ਟੀਮਾਂ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਨਤੀਜੇ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਵਿਪਰੀਤ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਇਕੱਠੇ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਇੱਕਜੁੱਟ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲ ਟੀਮਾਂ ਬਣਾਈਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

Improved Communication

ਬਿਹਤਰ ਸੰਚਾਰ

Communication is the main key that creates relationships that are open. This helps in making everything work smoothly. Team building activities are a great way to enhance communication within your private practice. It encourages your employees to communicate more effectively and clearly. This also helps in enhancing their levels of productivity (Figure 23.1).

ਸੰਚਾਰ ਮੁੱਖ ਕੁੰਜੀ ਹੈ ਜੋ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ

ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 23.1)।

Better Office Culture

ਬਿਹਤਰ ਦਫ਼ਤਰੀ ਸੱਭਿਆਚਾਰ

Team building activities help in injecting some culture into your private practice, making it a nicer and fun place to work at. Having a creative and lively workplace makes it appealing for not just the existing employees but the potential employees and even the patients as well.

ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ, ਇਸਨੂੰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਅਤੇ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਜਗ੍ਹਾ ਬਣਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਇੱਕ ਰਚਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਜੀਵੰਤ ਕਾਰਜ ਸਥਾਨ ਹੋਣਾ ਇਸਨੂੰ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਮੌਜੂਦਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ, ਸਗੋਂ ਸੰਭਾਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਵੀ ਆਕਰਸ਼ਕ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Figure 23.1. Tips to Retain Team Members. When Employees are Happy,

ਚਿੱਤਰ 23.1. ਟੀਮ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸੁਝਾਅ। ਜਦੋਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ,

they will keep the Patients Happy.

ਉਹ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਰੱਖਣਗੇ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Communication plays a major role in the overall working of an organization.

➢ ਕਿਸੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਸਮੁੱਚੇ ਕੰਮਕਾਜ ਵਿੱਚ ਸੰਚਾਰ ਇੱਕ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦਾ ਹੈ।

➢ Communication is even more essential in health

care settings as the patients' lives and health depends on it.

➢ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੈਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਸੰਚਾਰ ਹੋਰ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਇਸ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ।

➢ Since communication is strong, the team is able to follow the instructions and be more productive.

➢ ਕਿਉਂਕਿ ਸੰਚਾਰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹੈ, ਟੀਮ ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਲਾਭਕਾਰੀ ਹੋਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੈ।

➢ It would also make decision making and problem-solving faster and easier if you have open dialogs where employees can share their opinions and views.

➢ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਸੰਵਾਦ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰ ਸਾਂਝੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਇਹ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆ ਹੱਲ ਕਰਨ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਅਤੇ ਆਸਾਨ ਬਣਾ ਦੇਵੇਗਾ।

➢ Lack of communication can lead to plenty of misunderstandings.

➢ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਘਾਟ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਗਲਤਫਹਿਮੀਆਂ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

➢ With honest and open communication, you can ensure that everyone understands their responsibilities.

➢ ਇਮਾਨਦਾਰ ਅਤੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਸੰਚਾਰ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦਾ ਹੈ।

➢ When you have a strong communication policy, you and your staff would know how to interact with your patients.

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸੰਚਾਰ ਨੀਤੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨੀ ਹੈ।

➢ You can listen to your patients, answer their queries and help them understand the next steps.

➢ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਗਲੇ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

➢ Lack of proper communication can lead to a major decrease in productivity levels.

➢ ਸਹੀ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਘਾਟ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀ ਕਮੀ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ।

➢ Effective communication results in productivity which further assists in avoiding unnecessary delays in tasks.

➢ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਵਧਦੀ ਹੈ ਜੋ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਬੇਲੋੜੀ ਦੇਰੀ ਤੋਂ ਬਚਣ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦੀ ਹੈ।

➢ With consistent communication both externally and internally, your private practice stays transparent.

➢ ਬਾਹਰੀ ਅਤੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਕਸਾਰ ਸੰਚਾਰ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਪਾਰਦਰਸ਼ੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ।

➢ When all your employees are comfortable enough to share their opinions and ideas, the innovation and cooperation level of your private practice will be high.

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਨਵੀਨਤਾ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗ ਪੱਧਰ ਉੱਚਾ ਹੋਵੇਗਾ।

➢ Regular meetings are essential if you want effective communication practices to be followed within your private practice.

➢ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਨਿਯਮਤ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ।

➢ Holding these daily meetings enhances commitment, engagement and transparency.

➢ ਇਹਨਾਂ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਨੂੰ ਆਯੋਜਿਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਵਚਨਬੱਧਤਾ, ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ ਅਤੇ ਪਾਰਦਰਸ਼ਤਾ ਵਧਦੀ ਹੈ।

➢ All this ensures and encourages transparency and commitment among your employees.

➢ ਇਹ ਸਭ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਪਾਰਦਰਸ਼ਤਾ ਅਤੇ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ The main aim of weekly meetings would be for discussing tactical problems that had come your way or your employees' way.

➢ ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਦਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਈਆਂ ਰਣਨੀਤਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ।

➢ Monthly meetings can resolve any strategic issues that relate to the overall running of your private practice.

➢ ਮਾਸਿਕ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸਮੁੱਚੇ ਸੰਚਾਲਨ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਕਿਸੇ ਵੀ ਰਣਨੀਤਕ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

➢ These meetings must be focused on reflecting and discussing the performance of your employees and the overall impact on your private practice.

➢ ਇਹ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ 'ਤੇ ਸਮੁੱਚੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਣ ਅਤੇ ਵਿਚਾਰ-ਵਟਾਂਦਰਾ ਕਰਨ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ।

➢ Ensure that all employees are part of the celebration since everyone is working towards a single end goal.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜਸ਼ਨ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਹੋਣ ਕਿਉਂਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਇੱਕ ਹੀ ਟੀਚੇ ਵੱਲ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

➢ Team building is crucial in managing an efficient and successful organization.

➢ ਇੱਕ ਕੁਸ਼ਲ ਅਤੇ ਸਫਲ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

➢ The team building activities are created with this focus and help in creating natural and strong relationships within your private practice.

➢ ਟੀਮ ਨਿਰਮਾਣ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਇਸ ਫੋਕਸ ਨਾਲ ਬਣਾਈਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੁਦਰਤੀ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਬੰਧ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ।

➢ The team building activities will encourage your employees to work together more smoothly, which will result in better productivity for all employees.

➢ ਟੀਮ ਨਿਰਮਾਣ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਇਕੱਠੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਗੀਆਂ, ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਬਿਹਤਰ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਹੋਵੇਗੀ।

➢ Team building activities are a great way to enhance communication within your private practice.

➢ ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹਨ।

➢ Team building activities help in injecting some culture into your private practice, making it a nicer and fun place to work at.

➢ ਟੀਮ ਬਿਲਡਿੰਗ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ, ਇਸਨੂੰ ਕੰਮ ਕਰਨ

ਲਈ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਅਤੇ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਜਗ੍ਹਾ ਬਣਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ।

Part IV

ਭਾਗ IV

Creating the Perfect Balance, Maximizing Outcomes

&

ਸੰਪੂਰਨ ਸੰਤੁਲਨ ਬਣਾਉਣਾ, ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਨਾ ਅਤੇ

Minimizing Errors

ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨਾ

Chapter 24

ਅਧਿਆਇ 24

How to Maximize Patient Satisfaction?

ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ?

“Going above and beyond involves making customers “feel special” and

"ਉੱਪਰ ਅਤੇ ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਜਾਣ ਵਿੱਚ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ "ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਣਾ" ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਅਤੇ

helping them out even when it may not make sense.”

ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਬੇਤੁਕਾ ਵੀ ਹੋਵੇ।"

- Neil Patel

- ਨੀਲ ਪਟੇਲ

Patient Satisfaction in Health Care

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ

The strongest pillar of customer satisfaction is offering personalized attention to your customers. In the health care setting, this goes well beyond simply welcoming your patients with a smile or having small talk about their day. You can benefit from the latest trends in customer self-services and introduce patient-facing services that will enable your patients to take control of their health care experience.

ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਜ਼ਬੂਤ ਥੰਮ੍ਹ ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਹੈ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੈਟਿੰਗ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਨਾਲ ਸਵਾਗਤ ਕਰਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਨ ਬਾਰੇ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਗੱਲ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਰੇ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਗਾਹਕ ਸਵੈ-ਸੇਵਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਨਵੀਨਤਮ ਰੁਝਾਨਾਂ ਤੋਂ ਲਾਭ ਉਠਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼-ਸਾਹਮਣਾ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪੇਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਅਨੁਭਵ ਨੂੰ ਕੰਟਰੋਲ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਣਗੀਆਂ।

A few examples of these patient-facing services can be found with numerous portals that enable patients to look up a physician’s contact information, make appointments, pay their bills, go through educational materials, view their test results and their health records. In order to provide the highest convenience, it is essential for these portals to be accessible from mobile devices and home computers.

ਇਹਨਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਕਈ ਪੋਰਟਲਾਂ ਨਾਲ ਮਿਲ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਸੰਪਰਕ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇਖਣ, ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਕਰਨ, ਆਪਣੇ ਬਿੱਲਾਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨ, ਵਿਦਿਅਕ ਸਮੱਗਰੀ ਦੇਖਣ, ਆਪਣੇ ਟੈਸਟ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸਿਹਤ ਰਿਕਾਰਡ ਦੇਖਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਹੂਲਤ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ, ਇਹਨਾਂ ਪੋਰਟਲਾਂ ਲਈ ਮੋਬਾਈਲ ਡਿਵਾਈਸਾਂ ਅਤੇ ਘਰੇਲੂ ਕੰਪਿਊਟਰਾਂ ਤੋਂ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

For this, you and your staff would have to keep all the records updated and instantly make all the

changes so that the patients can be notified. This will also help in saving time and will decrease the number of calls your staff has to attend to from patients looking for their reports or other information. It will ultimately decrease the cost and enhance the productivity levels within your private practice.

ਇਸਦੇ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਸਾਰੇ ਰਿਕਾਰਡ ਅੱਪਡੇਟ ਰੱਖਣੇ ਪੈਣਗੇ ਅਤੇ ਤੁਰੰਤ ਸਾਰੇ ਬਦਲਾਅ ਕਰਨੇ ਪੈਣਗੇ ਤਾਂ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸੂਚਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਹ ਸਮਾਂ ਬਚਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਜਾਂ ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਕਾਲਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਘਟਾਏਗਾ। ਇਹ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਲਾਗਤ ਘਟਾਏਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵਧਾਏਗਾ।

Other than this, indeed, it is of utmost importance that you and your employees properly listen to what your patients have to say and understand their issues. You must also encourage them to offer you their valuable feedback. This way, patients will feel heard and will feel like you and your private practice truly care about them. It will also boost their confidence in their health care providers. You can also offer them a follow-up survey so that they can share their views and get further suggestions.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੁਣੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੀਮਤੀ ਫੀਡਬੈਕ ਦੇਣ ਲਈ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਮਰੀਜ਼ ਸੁਣਿਆ ਹੋਇਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸੱਚਮੁੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੀ ਵਧਾਏਗਾ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਸਰਵੇਖਣ ਵੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰ ਸਾਂਝੇ ਕਰ ਸਕਣ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸੁਝਾਅ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਣ।

You need to keep in mind that patient satisfaction is one of the most important components for the success of your private practice and it plays a vital role in the continued improvement of your overall organization. There are numerous ways in which you can enhance the patients' experience. However, the most important thing is providing them with convenience as well as making them feel comfortable so that they can openly talk about their issues with you. This will help in establishing a trusting and strong relationship between the patients and your private practice (Figure 24.1).

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੁੱਚੇ ਸੰਗਠਨ ਦੇ ਨਿਰੰਤਰ ਸੁਧਾਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਹੂਲਤ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਇਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਬਾਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਗੱਲ ਕਰ ਸਕਣ। ਇਹ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਰਿਸ਼ਤਾ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ (ਚਿੱਤਰ 24.1)।

Figure 24. 1: Tips for Improving Patient Satisfaction

ਚਿੱਤਰ 24. 1: ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸੁਝਾਅ

Ways to Improve Patient Satisfaction

ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ

Enhancing the satisfaction of your patients and improving the experience is a constant process. You can't just implement a strategy just once and leave it there. You need to make sure that your past and existing patients are satisfied with your services, all the while attracting new patients and providing them with the best possible services.

ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਵਧਾਉਣਾ ਅਤੇ ਅਨੁਭਵ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣਾ ਇੱਕ ਨਿਰੰਤਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵਾਰ ਰਣਨੀਤੀ ਲਾਗੂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਉੱਥੇ ਹੀ ਛੱਡ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਪੁਰਾਣੇ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹਨ, ਇਹ ਸਭ ਕੁਝ ਨਵੇਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋਏ।

Here are a few ways in which you can increase your patient satisfaction:

ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮਰੀਜ਼ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ:

• Try delivering services as per your patients

schedule, not merely the

• ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਅਨੁਸਾਰ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ, ਨਾ ਕਿ ਸਿਰਫ਼

schedule that is convenient for you or your private practice. For instance, don't let your patients wait unnecessarily long to get their lab results. This is a disrespectful practice. Have it delivered to their homes or implement the patient-facing services through which they can view it on their smart phone.

ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸੁਵਿਧਾਜਨਕ ਹੋਵੇ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਲੈਬ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਬੇਲੋੜਾ ਇੰਤਜ਼ਾਰ ਨਾ ਕਰਨ ਦਿਓ। ਇਹ ਇੱਕ ਨਿਰਾਦਰਜਨਕ ਅਭਿਆਸ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਘਰਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਾਓ ਜਾਂ ਮਰੀਜ਼-ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਾਗੂ ਕਰੋ ਜਿਸ ਰਾਹੀਂ ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਮਾਰਟ ਫੋਨ 'ਤੇ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹਨ।

• Ensure that all your employees are trained well to handle the patients and

• ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹਨ ਅਤੇ

their family members in distressing situations. It is the job of the health care providers to ease the stress and worries of their patients. Even in grave situations, you and your employees must know how

to handle patients and their loved ones.

ਦੁਖਦਾਈ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰ। ਇਹ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਦਾ ਕੰਮ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨ। ਗੰਭੀਰ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਾਲਣਾ ਹੈ।

• Strive for a blame-free environment. Mistakes are unavoidable, even

• ਦੋਸ਼-ਮੁਕਤ ਵਾਤਾਵਰਣ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਗਲਤੀਆਂ ਅਟੱਲ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ

highly skilled professionals can sometimes make mistakes. Create an environment in which instead of playing the blame game, the employees focus more on handling the mistake and finding solutions to make things better. Moreover, fix your system in a way that mistakes can be avoided and all services and treatments go on smoothly.

ਬਹੁਤ ਹੁਨਰਮੰਦ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਕਈ ਵਾਰ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਮਾਹੌਲ ਬਣਾਓ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਦੋਸ਼ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਕਰਮਚਾਰੀ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਅਤੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਹੱਲ ਲੱਭਣ 'ਤੇ ਵਧੇਰੇ ਧਿਆਨ ਦੇਣ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਆਪਣੇ ਸਿਸਟਮ ਨੂੰ ਇਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਠੀਕ ਕਰੋ ਕਿ ਗਲਤੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕੇ ਅਤੇ ਸਾਰੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਚੱਲ ਸਕਣ।

• Form a personalized connection with all the

patients. Make them feel

• ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਸਬੰਧ ਬਣਾਓ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਓ

important. You can do this by always using their name, wear a name tag so that patients know who you are, always make eye contact with them when you are interacting. This shows them that you are actually listening to them and understand what they are saying.

ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਨਾਮ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਇੱਕ ਨਾਮ ਟੈਗ ਲਗਾਓ ਤਾਂ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ ਜਾਣ ਸਕਣ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੌਣ ਹੋ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸਮਝ ਰਹੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਕੀ ਕਹਿ ਰਹੇ ਹਨ।

• Focus on educating your patients. Instead of simply treating them, help

• ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖਿਅਤ ਕਰਨ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਸਿਰਫ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਮਦਦ ਕਰੋ

them understand how else they can improve their health. This should be a common practice throughout your private practice. Your main aim is to ensure the better health of your patients. That is why give them tips and advice on how they can prevent their

existing problem in the future. You can even advice them about some other health concern they are experiencing, even if it is not what they are consulting you for.

ਉਹ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਹੋਰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਆਮ ਅਭਿਆਸ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਮੁੱਖ ਉਦੇਸ਼ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਬਿਹਤਰ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੁਝਾਅ ਅਤੇ ਸਲਾਹ ਦਿਓ ਕਿ ਉਹ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਮੌਜੂਦਾ ਸਮੱਸਿਆ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਰੋਕ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਿਹਤ ਚਿੰਤਾ ਬਾਰੇ ਵੀ ਸਲਾਹ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਸ ਦਾ ਉਹ ਅਨੁਭਵ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਉਹ ਨਾ ਹੋਵੇ ਜਿਸ ਲਈ ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਲਾਹ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋਣ।

• There must be no tolerance policy for bullying, abuse and harassment. All

• ਧੱਕੇਸ਼ਾਹੀ, ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਅਤੇ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ ਲਈ ਕੋਈ ਸਹਿਣਸ਼ੀਲਤਾ ਨੀਤੀ ਨਹੀਂ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ। ਸਾਰੇ

employees must understand the importance of unity and respect. They must not only be respectful towards the patients but also towards one another. It is essential to provide a safe and healthy working environment for all your employees. Any incident of harassment, discrimination or

ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਏਕਤਾ ਅਤੇ ਸਤਿਕਾਰ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ, ਸਗੋਂ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਪ੍ਰਤੀ ਵੀ

ਸਤਿਕਾਰਯੋਗ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਅਤੇ ਸਿਹਤਮੰਦ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ, ਵਿਤਕਰੇ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਘਟਨਾ ਦੀ

bullying based on gender, race, color or religion must be strictly dealt with immediately.

ਲਿੰਗ, ਨਸਲ, ਰੰਗ ਜਾਂ ਧਰਮ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਕੀਤੀ ਜਾਣ ਵਾਲੀ ਧੱਕੇਸ਼ਾਹੀ ਨਾਲ ਤੁਰੰਤ ਸਖ਼ਤੀ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

• Encourage your employees to be mindful of their verbal and nonverbal

• ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੌਖਿਕ ਅਤੇ ਗ਼ੈਰ-ਮੌਖਿਕ ਸ਼ਬਦਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਸੁਚੇਤ ਰਹਿਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ।

language. They must understand that eye contact is vital to make patients comfortable enough to open up about their problems. Moreover, it shows that you are actually paying attention to what they are saying.

ਭਾਸ਼ਾ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇ ਰਹੇ ਹੋ।

• Another important thing to ensure higher patient satisfaction is to

• ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ

ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ

continuously monitor and evaluate your employees. This ensures that everyone is properly doing their work and is doing it the right way. Monitoring and evaluating will help you determine what is lacking and what training your employees need to enhance the patient experience.

ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਨਿਰੰਤਰ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਕੀ ਕਮੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਤਜਰਬੇ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹੜੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

• Requesting feedback from patients is one of the most effective ways of

• ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਫੀਡਬੈਕ ਮੰਗਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ

making sure that they are satisfied with your services. You can ask them to rate the experience they had after each consultation and treatment so you know what is lacking and what needs to be improved. Moreover, asking your patients' for feedback would assure them that you truly care about them and want to offer them the best health care services.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹਰੇਕ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਨੂੰ ਦਰਜਾ ਦੇਣ ਲਈ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗ ਸਕੇ ਕਿ ਕੀ ਕਮੀ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਫੀਡਬੈਕ ਮੰਗਣ ਨਾਲ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਮਿਲੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

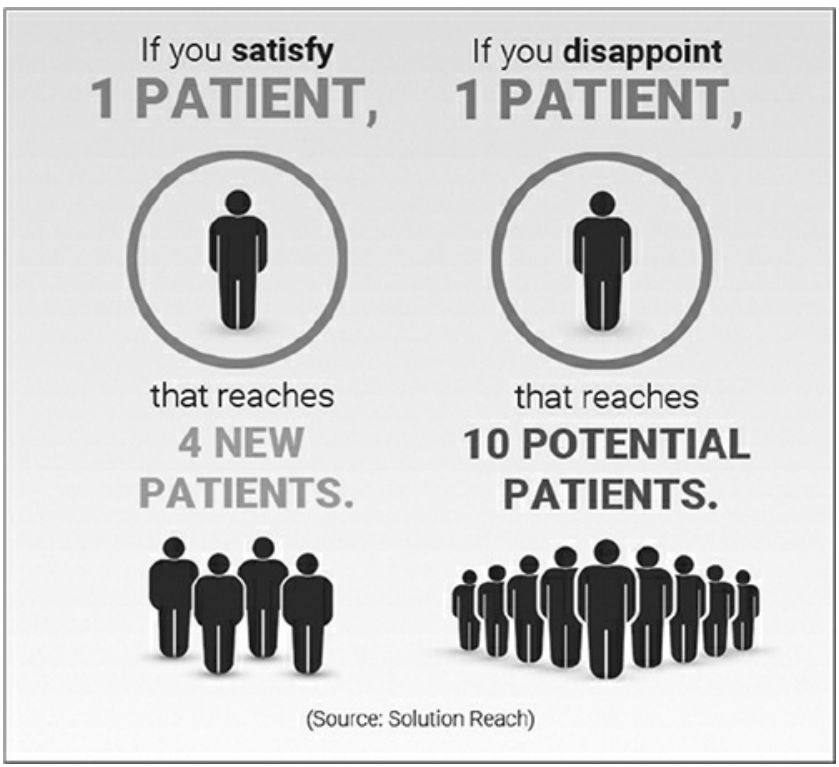


Figure 24. 2: Patient Satisfaction versus Patient Disappointment

ਚਿੱਤਰ 24. 2: ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਬਨਾਮ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਨਿਰਾਸ਼ਾ

Enhancing Patient Satisfaction in Our Practice

Patient satisfaction remains one of the most important aspects for any medical professional and every doctor does his/her best effort to achieve a happy and satisfied patient (Figure 24.2). Here I share some pearls of wisdom that we have learned during the past 15 years of our practice. In an OPD, when a patient comes for a follow-up at SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center at Kota, we put some personal details related to the patient on the patient record. We also include names of their kin as "Shravan Kumar" (an obedient son who served his blind parents), who brings them for consultation. Most of the parents are really happy to hear the appreciation of their son or daughter by the treating doctor. Their son or daughter also feels satisfied that the doctor knows them and is talking about them in addition to treating the eye problem.

ਸਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ ਕਿਸੇ ਵੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਲਈ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪਹਿਲੂਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਹਰ ਡਾਕਟਰ ਇੱਕ ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਰੀਜ਼ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 24.2)। ਇੱਥੇ ਮੈਂ ਕੁਝ ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਮੋਤੀ ਸਾਂਝੇ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਅਸੀਂ ਪਿਛਲੇ 15 ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਦੌਰਾਨ ਸਿੱਖੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਓਪੀਡੀ ਵਿੱਚ, ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਮਰੀਜ਼ ਕੋਟਾ ਦੇ

ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਵਿੱਚ ਫਾਲੋ-ਅਪ ਲਈ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਕੁਝ ਨਿੱਜੀ ਵੇਰਵੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡ ਵਿੱਚ ਪਾਉਂਦੇ ਹਾਂ। ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰਾਂ ਦੇ ਨਾਮ "ਸ਼ਰਵਣ ਕੁਮਾਰ" (ਇੱਕ ਆਗਿਆਕਾਰੀ ਪੁੱਤਰ ਜਿਸਨੇ ਆਪਣੇ ਅੰਨ੍ਹੇ ਮਾਪਿਆਂ ਦੀ ਸੇਵਾ ਕੀਤੀ) ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਲਈ ਲਿਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਪੇ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰ ਦੁਆਰਾ ਆਪਣੇ ਪੁੱਤਰ ਜਾਂ ਧੀ ਦੀ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਸੁਣ ਕੇ ਸੱਚਮੁੱਚ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਪੁੱਤਰ ਜਾਂ ਧੀ ਵੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕਟਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਮੱਸਿਆ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ।

In the ophthalmology specialty, cataract and refractive surgeries are the two most common operations done using topical anesthesia, i.e., putting eye drops to numb the eyes. In topical anesthesia, most patients (who are undergoing eye surgery for the first time) are worried and anxious about the operation. They are more scared when someone tells them about the painful experience of cataract surgery or the fear of pain while injecting a numbing solution near the eye to alleviate the pain.

ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨ ਦੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਵਿੱਚ, ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਅਤੇ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀਆਂ ਦੋ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਓਪਰੇਸ਼ਨ ਹਨ ਜੋ ਟੌਪੀਕਲ ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਭਾਵ, ਅੱਖਾਂ ਨੂੰ ਸੁੰਨ ਕਰਨ ਲਈ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਤੁਪਕੇ ਪਾਉਣਾ। ਟੌਪੀਕਲ ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਵਿੱਚ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ (ਜੋ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਕਰਵਾ ਰਹੇ ਹਨ) ਓਪਰੇਸ਼ਨ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ

ਅਤੇ ਚਿੰਤਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਉਦੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਡਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਦੇ ਦਰਦਨਾਕ ਅਨੁਭਵ ਜਾਂ ਦਰਦ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਅੱਖ ਦੇ ਨੇੜੇ ਸੁੰਨ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਘੋਲ ਦਾ ਟੀਕਾ ਲਗਾਉਂਦੇ ਸਮੇਂ ਦਰਦ ਦੇ ਡਰ ਬਾਰੇ ਦੱਸਦਾ ਹੈ।

When I was invited to perform a Live Surgery during an international ophthalmology conference in Milan (Italy) in October 2005, I realized the importance of conversing with the patient during the surgery to allay his/her anxiety. After that, I made a habit and I always talk to my patients while operating on them. I call their names and greet them and try to speak to them in their own language and try to put them at ease. I will start the surgery by talking about something not related to the eye such as about their hobbies, their children and grandchildren and their favourite food or their accomplishments. Most patients are very happy and feel proud to narrate accomplishments of their children or grandchildren. Sometimes, I narrate the story of Krishna Sudama or Mahabharat (a famous mythological epic), etc. in the operation theater and label the eye surgery done using "Sudama Padhati." A majority of the patients remember this special conversation in the operation theater even years after surgery. The cataract-intraocular lens surgery is done in about 10 minutes time and most of the patients are pleasantly surprised that the operation

is over. By using this method most of the patients are at ease and also share their experience happily with other patients who are waiting outside (for their turn) and are anxious about the surgery. This unique experience in the operation theater helps the patient relieve their anxiety, exceed their expectation and also enhance doctor-patient trust as well as satisfaction.

ਜਦੋਂ ਮੈਨੂੰ ਅਕਤੂਬਰ 2005 ਵਿੱਚ ਮਿਲਾਨ (ਇਟਲੀ) ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਕਾਨਫਰੰਸ ਦੌਰਾਨ ਲਾਈਵ ਸਰਜਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਦਾ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ, ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਸਰਜਰੀ ਦੌਰਾਨ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਉਸਦੀ ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਹੋਇਆ। ਉਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਇੱਕ ਆਦਤ ਬਣਾ ਲਈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਓਪਰੇਸ਼ਨ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਗੱਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਾਮ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਮਸਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਆਪਣੀ ਭਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਦੇਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਸਰਜਰੀ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਅੱਖ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਨਾ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਕਿਸੇ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਕੇ ਕਰਾਂਗਾ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸ਼ੌਕ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਬੱਚਿਆਂ ਅਤੇ ਪੋਤੇ-ਪੋਤੀਆਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਨਪਸੰਦ ਭੋਜਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਬਾਰੇ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਜਾਂ ਪੋਤੇ-ਪੋਤੀਆਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸ ਕੇ ਮਾਣ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕਈ ਵਾਰ, ਮੈਂ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਥੀਏਟਰ ਵਿੱਚ ਕ੍ਰਿਸ਼ਨ ਸੁਦਾਮਾ ਜਾਂ ਮਹਾਂਭਾਰਤ (ਇੱਕ ਮਸ਼ਹੂਰ ਮਿਥਿਹਾਸਕ ਮਹਾਂਕਾਵਿ) ਆਦਿ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਸੁਣਾਉਂਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ "ਸੁਦਾਮਾ ਪਧਤੀ" ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਕੀਤੀ ਗਈ ਅੱਖ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਦਾ ਲੇਬਲ ਲਗਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਥੀਏਟਰ ਵਿੱਚ ਇਸ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਦੇ

ਹਨ। ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ-ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਲੈਂਸ ਸਰਜਰੀ ਲਗਭਗ 10 ਮਿੰਟ ਦੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਹੈਰਾਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਖਤਮ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਵਿਧੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਦੂਜੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਬਾਹਰ (ਆਪਣੀ ਵਾਰੀ ਲਈ) ਉਡੀਕ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਰਜਰੀ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ ਹਨ। ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਥੀਏਟਰ ਵਿੱਚ ਇਹ ਵਿਲੱਖਣ ਅਨੁਭਵ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਦੂਰ ਕਰਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਨ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Our staff member explains the details of surgery in the “live surgery ward” when the eye surgery is being done by Dr. Vidushi or myself in the operation theater. A step-by-step explanation of the entire eye surgery, recording the surgery on their smartphone and sharing on the social media (with their permission), put the patient’s experience far ahead and they also share their entire experience (review) of hospitals on the “Google page” by giving the best ranking for the hospital about their experience of the eye surgery. Tips to keep patients happy are summarized in (Figure 24.3).

ਸਾਡਾ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰ "ਲਾਈਵ ਸਰਜਰੀ ਵਾਰਡ" ਵਿੱਚ ਸਰਜਰੀ ਦੇ ਵੇਰਵੇ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਡਾਕਟਰ ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਜਾਂ ਮੈਂ ਆਪ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਥੀਏਟਰ ਵਿੱਚ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹਾਂ। ਪੂਰੀ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਦੀ ਇੱਕ ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਵਿਆਖਿਆ, ਸਰਜਰੀ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਮਾਰਟਫੋਨ 'ਤੇ ਰਿਕਾਰਡ

ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨਾ (ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਾਲ), ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਦੇ ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵ ਬਾਰੇ ਹਸਪਤਾਲ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦਰਜਾਬੰਦੀ ਦੇ ਕੇ "ਗੂਗਲ ਪੇਜ" 'ਤੇ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਦੇ ਆਪਣੇ ਪੂਰੇ ਅਨੁਭਵ (ਸਮੀਖਿਆ) ਨੂੰ ਵੀ ਸਾਂਝਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸੁਝਾਅ (ਚਿੱਤਰ 24.3) ਵਿੱਚ ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ।

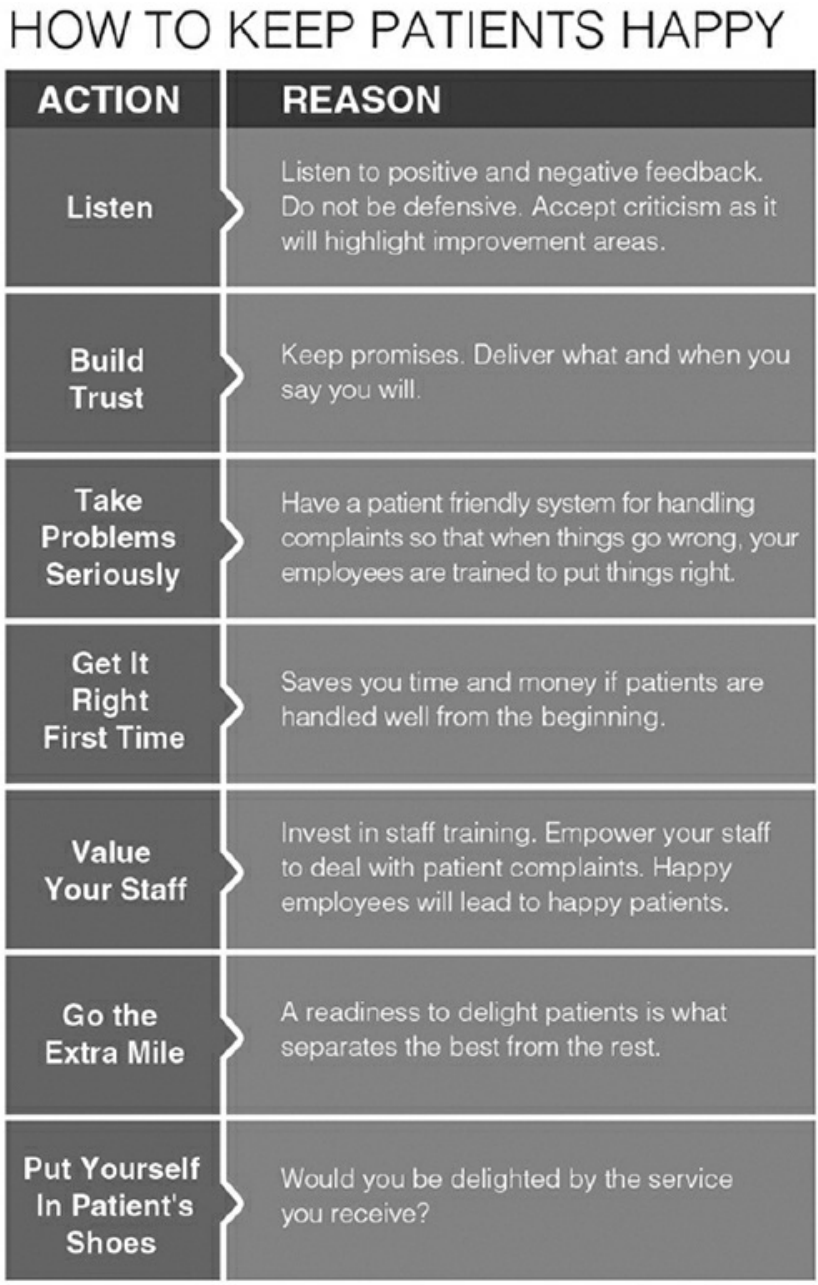

HOW TO KEEP PATIENTS HAPPY
ACTION
REASON
Listen
Listen to positive and negative feedback. Do not be defensive. Accept criticism as it will highlight improvement areas.
Build Trust
Keep promises. Deliver what and when you say you will.
Take Problems Seriously
Have a patient friendly system for handling complaints so that when things go wrong, your employees are trained to put things right.
Get It Right First Time
Saves you time and money if patients are handled well from the beginning.
Value Your Staff
Invest in staff training. Empower your staff to deal with patient complaints. Happy employees will lead to happy patients.
Go the Extra Mile
A readiness to delight patients is what separates the best from the rest.
Put Yourself In Patient's Shoes
Would you be delighted by the service you receive?

Figure 24. 3: How to keep Patients Happy?

ਚਿੱਤਰ 24. 3: ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਕਿਵੇਂ ਰੱਖਣਾ ਹੈ?

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ The strongest pillar of customer satisfaction is offering personalized attention to your customers.

➢ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਜ਼ਬੂਤ ਥੰਮ੍ਹ ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਧਿਆਨ ਦੇਣਾ ਹੈ।

➢ Introduce patient-facing services that will enable your patients to take control of their health care experience.

➢ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਅਨੁਭਵ 'ਤੇ ਕੰਟਰੋਲ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਣਗੀਆਂ।

➢ Indeed, it is of utmost importance that you and your employees properly listen to what your patients have to say and understand their issues.

➢ ਦਰਅਸਲ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੁਣੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝੋ।

➢ The most important thing is providing them with convenience as well as making them feel comfortable so that they can openly talk about their issues with

you.

➢ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਹੂਲਤ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਇਆ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਬਾਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਗੱਲ ਕਰ ਸਕਣ।

➢ Enhancing the satisfaction of your patients and improving their experience is a constant process.

➢ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣਾ ਇੱਕ ਨਿਰੰਤਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੈ।

➢ Even in grave situations, you and your employees must know how to handle patients and their loved ones.

➢ ਗੰਭੀਰ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਣਾ ਹੈ।

➢ Create an environment in which instead of playing the blame game, the employees focus more on handling the mistake and finding solutions to make things better.

➢ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਮਾਹੌਲ ਬਣਾਓ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਦੋਸ਼ ਲਗਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਕਰਮਚਾਰੀ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਅਤੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਹੱਲ ਲੱਭਣ 'ਤੇ ਵਧੇਰੇ ਧਿਆਨ ਦੇਣ।

➢ Instead of simply treating your patients, help them understand how else can they improve their health.

➢ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਸਿਰਫ਼ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੋ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਹੋਰ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

➢ Asking your patients for feedback would assure them that you truly care about them and want to offer them the best health care services.

➢ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਫੀਡਬੈਕ ਮੰਗਣ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਮਿਲੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

➢ Any incident of harassment, discrimination or bullying based on gender, race, color or religion must be strictly dealt with immediately.

➢ ਲਿੰਗ, ਨਸਲ, ਰੰਗ ਜਾਂ ਧਰਮ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਪਰੇਸ਼ਾਨੀ, ਵਿਤਕਰੇ ਜਾਂ ਧੱਕੇਸ਼ਾਹੀ ਦੀ ਕਿਸੇ ਵੀ ਘਟਨਾ ਨਾਲ ਤੁਰੰਤ ਸਖ਼ਤੀ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ Monitoring and evaluating your staff will help you determine what is lacking and what training your employees need in order to enhance the patient experience.

➢ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ਼ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਤਜਰਬੇ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਕੀ ਕਮੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਹੜੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Chapter 25

ਅਧਿਆਇ 25

Adding the Human Factor to Strengthen Doctor-

ਡਾਕਟਰ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮਨੁੱਖੀ ਕਾਰਕ ਨੂੰ ਜੋੜਨਾ-

Patient Trust

ਮਰੀਜ਼ ਟਰੱਸਟ

“They may forget your name, but they will never forget how you made them

"ਉਹ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਮ ਭੁੱਲ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਉਹ ਕਦੇ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਹੈ।"

feel.”

ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ।"

- Maya Angelou

- ਮਾਇਆ ਐਂਜਲੋ

Importance of Showing Compassion and Kindness

ਦਇਆ ਅਤੇ ਦਿਆਲਤਾ ਦਿਖਾਉਣ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ

Practicing compassion and kindness is of utmost importance, especially when it comes to health care. As mentioned before, patients are nervous and anxious when they visit a health care facility, even if it is for a routine consultation. It is not easy for anyone to visit a health care institution without worrying and feeling edgy. It does them no good if their health care providers are not empathetic and disregard what they have to say and simply hand out prescriptions.

ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਦਿਆਲਤਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜਦੋਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਮਰੀਜ਼ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤ 'ਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਘਬਰਾਹਟ ਅਤੇ ਚਿੰਤਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਨਿਯਮਤ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਲਈ ਹੋਵੇ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਚਿੰਤਾ ਅਤੇ ਘਬਰਾਹਟ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਹਮਦਰਦ ਨਹੀਂ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਨੁਸਖ਼ੇ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਇਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੋਈ ਫਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ।

Many health care providers pride themselves on their experience and expertise, so much that they barely listen to what their patient has to say and make the diagnoses within the first few minutes. While you must have years of experience and even be

considered the best in your field, it is still unacceptable to make your patients feel unheard and disrespected.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਆਪਣੇ ਤਜ਼ਰਬੇ ਅਤੇ ਮੁਹਾਰਤ 'ਤੇ ਮਾਣ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣਨ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਪਹਿਲੇ ਕੁਝ ਮਿੰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਹੀ ਨਿਦਾਨ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਤਜਰਬਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵੀ ਮੰਨਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਫਿਰ ਵੀ ਇਹ ਅਸਵੀਕਾਰਨਯੋਗ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਅਣਸੁਣਿਆ ਅਤੇ ਨਿਰਾਦਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਇਆ ਜਾਵੇ।

As a health care professional and now the owner of a private practice, it is your responsibility to be kind and compassionate towards your patients. You need to set an example for all your employees to follow. This is how you add the human factor, enhance patient satisfaction and improve patient and doctor relationship. This is especially true for those patients who have a surgery coming up, are worried about their health, have a major disease or disorder or have any other health challenges. Nevertheless, even if it is a routine checkup, your patients deserve to be treated with compassion and kindness so that they feel valued and comfortable.

ਇੱਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਅਤੇ ਹੁਣ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ

ਦੇ ਨਾਤੇ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਦਿਆਲੂ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦ ਬਣੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਕਾਇਮ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮਨੁੱਖੀ ਕਾਰਕ ਨੂੰ ਜੋੜਦੇ ਹੋ, ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਸੱਚ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਹੈ, ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ ਹਨ, ਕੋਈ ਵੱਡੀ ਬਿਮਾਰੀ ਜਾਂ ਵਿਕਾਰ ਹੈ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਸਿਹਤ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਹਨ। ਫਿਰ ਵੀ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਇੱਕ ਰੁਟੀਨ ਜਾਂਚ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਦਿਆਲਤਾ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਣ ਦੇ ਹੱਕਦਾਰ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਕਦਰ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ।

Empathy, Kindness, Compassion to Strengthen Doctor-Patient Trust

ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਲਈ ਹਮਦਰਦੀ, ਦਿਆਲਤਾ, ਰਹਿਮਦਿਲੀ

Empathy is defined as, “the ability to understand and share the feelings of another.” It is the capacity to put one’s self in another’s shoes and feel what that person is going through and share their emotions and feelings. It is the recognition and validation of a patient’s fear, anxiety, pain, and worry. It is the ability to understand patients’ feelings and facilitate a more accurate diagnoses and more caring treatment. Expressing patient empathy indeed advances humanism in healthcare – as a matter of

fact — expressing empathy in healthcare is the key ingredient to enhancing the patient experience and patient encounter.

ਹਮਦਰਦੀ ਨੂੰ "ਦੂਜੇ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ" ਵਜੋਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੂਜੇ ਦੇ ਸਥਾਨ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਕੀ ਗੁਜ਼ਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਡਰ, ਚਿੰਤਾ, ਦਰਦ ਅਤੇ ਚਿੰਤਾ ਦੀ ਪਛਾਣ ਅਤੇ ਪ੍ਰਮਾਣਿਕਤਾ ਹੈ। ਇਹ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਸਹੀ ਨਿਦਾਨ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਦੇਖਭਾਲ ਵਾਲੇ ਇਲਾਜ ਦੀ ਸਹੂਲਤ ਦੇਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹੈ। ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਹਮਦਰਦੀ ਦਾ ਪ੍ਰਗਟਾਵਾ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਮਨੁੱਖਤਾਵਾਦ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ - ਅਸਲ ਵਿੱਚ - ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਹਮਦਰਦੀ ਦਾ ਪ੍ਰਗਟਾਵਾ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਮੁੱਖ ਤੱਤ ਹੈ।

Both empathy and compassion in healthcare play vital roles in the patient experience and are key components of the physician-patient relationship. When a patient arrives to see their healthcare provider, the patient’s medical condition — whether it is a severe illness or injury, a chronic condition, or simply a routine check-up – will often manifest emotions such as anxiety, fear, and apprehension. Patients want to know they are receiving the very best care, and that is conveyed when their care team

is empathetic and compassionate.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਦੋਵੇਂ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਰਿਸ਼ਤੇ ਦੇ ਮੁੱਖ ਹਿੱਸੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਡਾਕਟਰੀ ਸਥਿਤੀ - ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਇੱਕ ਗੰਭੀਰ ਬਿਮਾਰੀ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਸੱਟ, ਇੱਕ ਪੁਰਾਣੀ ਸਥਿਤੀ, ਜਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਨਿਯਮਤ ਜਾਂਚ - ਅਕਸਰ ਚਿੰਤਾ, ਡਰ ਅਤੇ ਡਰ ਵਰਗੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰੇਗੀ। ਮਰੀਜ਼ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦੇਖਭਾਲ ਮਿਲ ਰਹੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਉਦੋਂ ਪ੍ਰਗਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਟੀਮ ਹਮਦਰਦ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Why is Empathy Important?

ਹਮਦਰਦੀ ਕਿਉਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?

Empathy extends far beyond a patient's medical history, signs, and symptoms. It is more than a clinical diagnosis and treatment. Empathy encompasses a connection and an understanding that includes the mind, body, and soul. Expressing empathy is highly effective and powerful, which builds patient trust, calms anxiety, and improves health outcomes. Research has shown empathy and compassion to be associated with better adherence to medications, decreased malpractice cases, fewer mistakes, and increased patient satisfaction. Expressing empathy, one patient at a time, advances

humanism in healthcare.

ਹਮਦਰਦੀ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਡਾਕਟਰੀ ਇਤਿਹਾਸ, ਸੰਕੇਤਾਂ ਅਤੇ ਲੱਛਣਾਂ ਤੋਂ ਕਿਤੇ ਵੱਧ ਫੈਲੀ ਹੋਈ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਕਲੀਨਿਕਲ ਨਿਦਾਨ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੈ। ਹਮਦਰਦੀ ਇੱਕ ਸਬੰਧ ਅਤੇ ਸਮਝ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਮਨ, ਸਰੀਰ ਅਤੇ ਆਤਮਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਹਮਦਰਦੀ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਅਤੇ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਹੈ, ਜੋ ਮਰੀਜ਼ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਚਿੰਤਾ ਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਖੋਜ ਨੇ ਦਿਖਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਦਵਾਈਆਂ ਦੀ ਬਿਹਤਰ ਪਾਲਣਾ, ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕਮੀ, ਘੱਟ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਹੋਈ ਹੈ। ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਹਮਦਰਦੀ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨਾ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਮਨੁੱਖਤਾਵਾਦ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ।

I would like to share an example how empathy, kindness and compassion, if used tactfully, can produce a miracle. An elderly mother used to visit SuVi Eye Institute & Lasik Laser Centre, Kota with her middle-aged son, who was an alcoholic and had lost his job and wife because of his addiction. The mother was obviously concerned about her son. Once I took the son aside and gave him a pep talk and spent half an hour trying to convince him to give up his addiction, at least for the sake of this mother. This was an emotional appeal from a doctor who had operated on his mother. They came to me again a few months later and the mother was beaming, as the son

had finally given up on alcohol and they wanted to thank me. The son later confided that when I talked to him about his problems in a kind and compassionate manner, he somehow felt ashamed that a doctor they visit probably once a year could feel his mother's pain and not him. This pricked his conscience. Now he hasn't touched alcohol for almost three years!

ਮੈਂ ਇੱਕ ਉਦਾਹਰਣ ਸਾਂਝੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਹਮਦਰਦੀ, ਦਿਆਲਤਾ ਅਤੇ ਦਇਆ, ਜੇਕਰ ਸਮਝਦਾਰੀ ਨਾਲ ਵਰਤੀ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਇੱਕ ਚਮਤਕਾਰ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਬਜ਼ੁਰਗ ਮਾਂ ਆਪਣੇ ਅੱਧਖੜ ਉਮਰ ਦੇ ਪੁੱਤਰ ਨਾਲ ਸੁਵੀ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ, ਕੋਟਾ ਜਾਂਦੀ ਸੀ, ਜੋ ਸ਼ਰਾਬੀ ਸੀ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਲਤ ਕਾਰਨ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਅਤੇ ਪਤਨੀ ਗੁਆ ਚੁੱਕਾ ਸੀ। ਮਾਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਪੁੱਤਰ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ ਸੀ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਮੈਂ ਪੁੱਤਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪਾਸੇ ਲੈ ਗਿਆ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਉਤਸ਼ਾਹਜਨਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦਿੱਤਾ ਅਤੇ ਅੱਧਾ ਘੰਟਾ ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਲਤ ਛੱਡਣ ਲਈ ਮਨਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਇਆ, ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਇਸ ਮਾਂ ਦੀ ਖ਼ਾਤਰ। ਇਹ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਅਪੀਲ ਸੀ ਜਿਸਨੇ ਆਪਣੀ ਮਾਂ ਦਾ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਉਹ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਦੁਬਾਰਾ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਏ ਅਤੇ ਮਾਂ ਖੁਸ਼ ਸੀ, ਕਿਉਂਕਿ ਪੁੱਤਰ ਨੇ ਆਖਰਕਾਰ ਸ਼ਰਾਬ ਛੱਡ ਦਿੱਤੀ ਸੀ ਅਤੇ ਉਹ ਮੇਰਾ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸਨ। ਪੁੱਤਰ ਨੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਕਿ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਉਸ ਨਾਲ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ਦਿਆਲੂ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਭਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕੀਤੀ, ਤਾਂ ਉਸਨੂੰ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸ਼ਰਮ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਈ ਕਿ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਜਿਸ ਕੋਲ ਉਹ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਉਸਦੀ ਮਾਂ ਦੇ ਦਰਦ ਨੂੰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਨਹੀਂ। ਇਸਨੇ ਉਸਦੀ ਜ਼ਮੀਰ ਨੂੰ ਠੇਸ ਪਹੁੰਚਾਈ। ਹੁਣ ਉਸਨੇ ਲਗਭਗ ਤਿੰਨ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਸ਼ਰਾਬ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਛੂਹਿਆ!

I, Dr Suresh K. Pandey, would also like to share a personal example when a few words of kindness and encouragement helped me during one of the most difficult phases of my professional life. In December 1997, I had completed my junior residency at PGIMER, Chandigarh, and was keen to pursue a senior residency in ophthalmology at the same institute. I had appeared for an interview, but unfortunately, I did not get the position. A candidate from another medical college, who I had heard had some political connections, was selected for this coveted seat. For several days, I was very sad. My colleagues and faculty members were also surprised, as I was a hard-working, sincere resident with six peer-reviewed publications in medical journals, and was considered the best candidate for this position. During this time, my mentor, Prof. Jagat Ram, who is now the director of PGIMER, called me to his home and encouraged me to keep working with full energy and enthusiasm. He told me that whatever happens is for the best. He also said that if God closes one window, He opens the door for several opportunities. Prof. Ram suggested I appear in an interview for a senior residency post at Government Medical College, Chandigarh. He reassured me that since he going to the Storm Eye Institute in the USA to pursue a WHO fellowship, he

would try his best to get me an international fellowship there as well. His kind words not only uplifted my spirit, but also helped me to come out of my low phase; he instilled new energy and confidence in me. I was selected for an international fellowship at the Storm Eye Institute in June 1998 and was very fortunate to work with Prof. David J. Apple, Prof. M. Edward Wilson and some world-renowned eye surgeons during the five-year period that followed.

ਮੈਂ, ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ, ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਉਦਾਹਰਣ ਵੀ ਸਾਂਝੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਜਦੋਂ ਮੇਰੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਜੀਵਨ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮੁਸ਼ਕਲ ਪੜਾਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਦੌਰਾਨ ਦਿਆਲਤਾ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੇ ਕੁਝ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੇ ਮੇਰੀ ਮਦਦ ਕੀਤੀ। ਦਸੰਬਰ 1997 ਵਿੱਚ, ਮੈਂ PGIMER, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਤੋਂ ਆਪਣੀ ਜੂਨੀਅਰ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਪੂਰੀ ਕੀਤੀ ਸੀ, ਅਤੇ ਉਸੇ ਸੰਸਥਾ ਵਿੱਚ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਸੀਨੀਅਰ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸੁਕ ਸੀ। ਮੈਂ ਇੱਕ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਹਾਜ਼ਰ ਹੋਇਆ ਸੀ, ਪਰ ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਅਹੁਦਾ ਨਹੀਂ ਮਿਲਿਆ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ ਦੇ ਇੱਕ ਉਮੀਦਵਾਰ, ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਮੈਂ ਸੁਣਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਸਦੇ ਕੁਝ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਸਬੰਧ ਸਨ, ਨੂੰ ਇਸ ਮਨਭਾਉਂਦੀ ਸੀਟ ਲਈ ਚੁਣਿਆ ਗਿਆ ਸੀ। ਕਈ ਦਿਨਾਂ ਤੱਕ, ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਉਦਾਸ ਸੀ। ਮੇਰੇ ਸਾਥੀ ਅਤੇ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰ ਵੀ ਹੈਰਾਨ ਸਨ, ਕਿਉਂਕਿ ਮੈਂ ਇੱਕ ਮਿਹਨਤੀ, ਇਮਾਨਦਾਰ ਨਿਵਾਸੀ ਸੀ ਜਿਸਦੇ ਮੈਡੀਕਲ ਜਰਨਲਾਂ ਵਿੱਚ ਛੇ ਪੀਅਰ-ਸਮੀਖਿਆ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨ ਸਨ, ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਇਸ ਅਹੁਦੇ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਉਮੀਦਵਾਰ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ, ਮੇਰੇ ਸਲਾਹਕਾਰ, ਪ੍ਰੋ. ਜਗਤ ਰਾਮ, ਜੋ ਹੁਣ PGIMER ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਹਨ, ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਘਰ ਬੁਲਾਇਆ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਪੂਰੀ ਊਰਜਾ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣ

ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ। ਉਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਜੋ ਵੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲਈ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਇਹ ਵੀ ਕਿਹਾ ਕਿ ਜੇਕਰ ਪਰਮਾਤਮਾ ਇੱਕ ਖਿੜਕੀ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਕਈ ਮੌਕਿਆਂ ਲਈ ਦਰਵਾਜ਼ਾ ਖੋਲ੍ਹਦਾ ਹੈ। ਪ੍ਰੋ. ਰਾਮ ਨੇ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਕਿ ਮੈਂ ਸਰਕਾਰੀ ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਵਿਖੇ ਸੀਨੀਅਰ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਪੋਸਟ ਲਈ ਇੱਕ ਇੰਟਰਵਿਊ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵਾਂ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ WHO ਫੈਲੋਸ਼ਿਪ ਲਈ ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਸਟੌਰਮ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਮੈਨੂੰ ਉੱਥੇ ਇੱਕ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਫੈਲੋਸ਼ਿਪ ਦਿਵਾਉਣ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਗੇ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਆਲੂ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੇ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਮੇਰੀ ਆਤਮਾ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ, ਸਗੋਂ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਾੜੇ ਦੌਰ ਵਿੱਚੋਂ ਬਾਹਰ ਆਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕੀਤੀ; ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੇਰੇ ਵਿੱਚ ਨਵੀਂ ਊਰਜਾ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੈਦਾ ਕੀਤਾ। ਮੈਨੂੰ ਜੂਨ 1998 ਵਿੱਚ ਸਟੌਰਮ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਫੈਲੋਸ਼ਿਪ ਲਈ ਚੁਣਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੇ ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਦੌਰਾਨ ਪ੍ਰੋ. ਡੇਵਿਡ ਜੇ. ਐਪਲ, ਪ੍ਰੋ. ਐਮ. ਐਡਵਰਡ ਵਿਲਸਨ ਅਤੇ ਕੁਝ ਵਿਸ਼ਵ-ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਰਜਨਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਬਹੁਤ ਭਾਗਸ਼ਾਲੀ ਸੀ।

Aside from these two examples, many studies have found that kindness has healing powers. Just a few kind words can completely change the perspective of an individual, turn their day around or even alter their outlook on life. Empathizing with your patients, listening to them, being kind to them, being compassionate to their problems and feelings can have a drastic positive impact on their overall treatment process. Showing compassion and kindness

to your patients can:

ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਧਿਐਨਾਂ ਨੇ ਪਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਦਿਆਲਤਾ ਵਿੱਚ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਿਰਫ਼ ਕੁਝ ਦਿਆਲੂ ਸ਼ਬਦ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਿਨ ਨੂੰ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਪ੍ਰਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨੂੰ ਵੀ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਹਮਦਰਦੀ ਕਰਨਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਦਿਆਲੂ ਹੋਣਾ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਹਮਦਰਦ ਹੋਣਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਮੁੱਚੀ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਦਿਆਲਤਾ ਦਿਖਾਉਣ ਨਾਲ ਇਹ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ:

• Decrease the pain

• ਦਰਦ ਘਟਾਓ

• Lower anxiety levels

• ਚਿੰਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨਾ

• Quick recovery

• ਜਲਦੀ ਰਿਕਵਰੀ

• Decrease levels of blood pressure

• ਬਲੱਡ ਪ੍ਰੈਸ਼ਰ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾਓ।

• Reduce hospital stays

• ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਘਟਾਓ।

Research has also indicated that when health care providers show compassion, their patients are more

likely to be more open in communicating their problems which leads to improved diagnoses. They are also more likely to follow their instructions better which results in reduced re-admissions. This further creates a kinder and compassionate environment for the employees as well. They are able to experience lower levels of exhaustion and elevated levels of work satisfaction when their patients are happy and comfortable with them. Better results and rapid improvements in their patients also increase their motivation levels and encourage them to make more efforts to help their patients.

ਖੋਜ ਨੇ ਇਹ ਵੀ ਸੰਕੇਤ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਹਮਦਰਦੀ ਦਿਖਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਨਿਦਾਨ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਬਿਹਤਰ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਵੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਦੁਬਾਰਾ ਦਾਖਲੇ ਘੱਟ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਦਿਆਲੂ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਵਾਲਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਹ ਥਕਾਵਟ ਦੇ ਹੇਠਲੇ ਪੱਧਰ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਉੱਚੇ ਪੱਧਰ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਬਿਹਤਰ ਨਤੀਜੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ ਸੁਧਾਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਹੋਰ ਯਤਨ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ।

This shows that compassion and kindness are an indispensable part of a health care setting and you must ensure that you and your employees are compassionate and warm towards the patients. This will not only improve the overall quality of care but will also enhance employee satisfaction levels and help them deal with unpredictable and long hours at their high-pressure work more efficiently.

ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਦਿਆਲਤਾ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੈਟਿੰਗ ਦਾ ਇੱਕ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹਿੱਸਾ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਨਿੱਘੇ ਹੋ। ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਸਮੁੱਚੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰੇਗਾ ਬਲਕਿ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾਏਗਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਉੱਚ-ਦਬਾਅ ਵਾਲੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਅਣਪਛਾਤੇ ਅਤੇ ਲੰਬੇ ਘੰਟਿਆਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰੇਗਾ।

Taking Care of Your Patients' Emotions and Feelings

ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਾ

It is normal for patients and their loved ones to get emotional when they have to deal with bad news or when faced with the medical care realities. It often gets complicated to deal with your patients' feelings and emotions when they are under severe distress and trauma. Many health care providers have to deal

with crying, screaming, anguish and sometimes even physical violence from their patients or their distressed loved ones as they are unable to deal with the possibilities of losing a loved one or watching their loved one in pain. Even if the situation doesn't go this far, it is also rather difficult to handle a patient or their loved one silently crying.

ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬੁਰੀ ਖ਼ਬਰ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀਆਂ ਹਕੀਕਤਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਭਾਵੁਕ ਹੋਣਾ ਆਮ ਗੱਲ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਗੰਭੀਰ ਪ੍ਰੇਸ਼ਾਨੀ ਅਤੇ ਸਦਮੇ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣਾ ਅਕਸਰ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਦੁਖੀ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰੋਣ, ਚੀਕਣ, ਪੀੜਾ ਅਤੇ ਕਈ ਵਾਰ ਸਰੀਰਕ ਹਿੰਸਾ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ ਨੂੰ ਗੁਆਉਣ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ ਨੂੰ ਦਰਦ ਵਿੱਚ ਦੇਖਣ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਭਾਵੇਂ ਸਥਿਤੀ ਇੰਨੀ ਦੂਰ ਨਾ ਵੀ ਜਾਵੇ, ਮਰੀਜ਼ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ ਨੂੰ ਚੁੱਪ-ਚਾਪ ਰੋਂਦੇ ਹੋਏ ਸੰਭਾਲਣਾ ਵੀ ਕਾਫ਼ੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

It is important that you are prepared to deal with these feelings and emotions showcased by your patients the right way. Throughout medical school and training, a majority of the health care providers get so consumerist in learning all the medical knowledge, techniques and strategies that they

completely neglect learning or determining ways to deal with emotional patients. This is the reason why many health care providers try avoiding such patients or employ the wrong tactics to try to deal with such patients, only to end up worsening the situation.

ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦਰਸਾਈਆਂ ਗਈਆਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨਾਲ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋ। ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ ਅਤੇ ਸਿਖਲਾਈ ਦੌਰਾਨ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰੀ ਗਿਆਨ, ਤਕਨੀਕਾਂ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖਣ ਵਿੱਚ ਇੰਨੇ ਖਪਤਕਾਰ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਸਿੱਖਣ ਜਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਅਜਿਹੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਅਜਿਹੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਗਲਤ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਵਰਤਦੇ ਹਨ, ਸਿਰਫ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਵਿਗੜਨ ਲਈ।

There are many ways in which you and your employees can handle such patients and help them get the right treatment they need in order to enhance their health. Here are a few tips and strategies you and your employees can utilize when facing an emotional patient or their loved ones:

ਅਜਿਹੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਦੇ ਕਈ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ

ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਮਰੀਜ਼ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ:

• When faced with an emotional outburst from a patient, the best strategy is

• ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਵਿਸਫੋਟ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਰਣਨੀਤੀ ਹੈ

staying calm. Even if the patient or their loved ones are angry at you or are questioning your credibility, you must stay calm. It is important to understand that they are going through a tough time processing everything. There is no need to take things personally. Indeed it is rather easy to lose your cool when someone is shouting at you and even abusing you verbally, but you need to keep in mind that negatively reacting to such an outburst can escalate the situation and make it worse.

ਸ਼ਾਂਤ ਰਹੋ। ਭਾਵੇਂ ਮਰੀਜ਼ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਗੁੱਸੇ ਹੋਣ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਭਰੋਸੇਯੋਗਤਾ 'ਤੇ ਸਵਾਲ ਉਠਾ ਰਹੇ ਹੋਣ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚੋਂ ਗੁਜ਼ਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਲੈਣ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਚੀਕ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ੁਬਾਨੀ ਗਾਲ੍ਹਾਂ ਕੱਢ ਰਿਹਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਆਪਣਾ ਗੁੱਸਾ ਗੁਆਉਣਾ ਕਾਫ਼ੀ ਆਸਾਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਅਜਿਹੇ ਗੁੱਸੇ 'ਤੇ

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਨਾਲ ਸਥਿਤੀ ਹੋਰ ਵੀ ਵਿਗੜ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਵਿਗੜ ਸਕਦੀ ਹੈ।

• In a situation when you feel that you can't control your anger or emotions,

• ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗੁੱਸੇ ਜਾਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ,

the best thing to do is to remove yourself from the situation. It is integral that you maintain professionalism and avoid breaking any rules. Ask someone to take over while you take a break or get some fresh air to cool off. Find ways to calm yourself and once you have better control over your emotions, head back and deal with the patient.

ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਦੂਰ ਕਰੋ। ਇਹ ਅਟੁੱਟ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰਤਾ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਨਿਯਮ ਨੂੰ ਤੋੜਨ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬ੍ਰੇਕ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਠੰਢਾ ਹੋਣ ਲਈ ਤਾਜ਼ੀ ਹਵਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਕਹੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭੋ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ 'ਤੇ ਬਿਹਤਰ ਕਾਬੂ ਪਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਪਿੱਛੇ ਹਟ ਜਾਓ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠੋ।

• Listen intently to what the patient has to say. Sometimes their shouts,

• ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਗੱਲ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ। ਕਈ ਵਾਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਚੀਕਾਂ,

screams and rants can reveal what they fear. It might give you pointers about what they fear and what they are worried about. It is possible that they don't completely comprehend the situation or think it is worse than it actually is. You can then gently explain the entire situation once they have calmed down, be compassionate and sympathize with their fears. Help them understand better, get them professional help if it is beyond your scope, discuss all the possibilities and options and other issues you feel they are experiencing.

ਚੀਕਾਂ ਅਤੇ ਰੌਲਾ-ਰੱਪਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਡਰ ਹੈ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਦੱਸ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੰਕੇਤ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਡਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਕਿਸ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ ਹਨ। ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝ ਨਾ ਸਕਣ ਜਾਂ ਸੋਚਣ ਕਿ ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਾੜੀ ਹੈ। ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਸਮਝਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਦੋਂ ਉਹ ਸ਼ਾਂਤ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਹਮਦਰਦ ਬਣੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਰਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਹਮਦਰਦੀ ਰੱਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੋ, ਜੇਕਰ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਾਇਰੇ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੈ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਮਦਦ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ, ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਵਿਕਲਪਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮੁੱਦਿਆਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਅਨੁਭਵ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।

• Never tell the patient who is angry, frustrated, screaming or crying to calm

• ਕਦੇ ਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਜੋ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਨਿਰਾਸ਼ ਹੈ, ਚੀਕ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਾਂ ਰੋ ਰਿਹਾ ਹੈ,

ਉਸਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਹੋਣ ਲਈ ਨਾ ਕਹੋ।

down or get a grip on themselves. This will definitely make the situation worse and even out of control. Let them vent out. They are eventually going to stop.

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦਬਾਓ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਪਾਓ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਬਦਤਰ ਬਣਾ ਦੇਵੇਗਾ ਅਤੇ ਕਾਬੂ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਵੀ ਕਰ ਦੇਵੇਗਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣ ਦਿਓ। ਉਹ ਆਖਰਕਾਰ ਰੁਕਣ ਵਾਲੇ ਹਨ।

• Once they start calming down, ask them questions to determine what is

• ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਉਹ ਸ਼ਾਂਤ ਹੋਣ ਲੱਗਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਕੀ ਹੈ

bothering them. For instance, if they have yelled about how your private practice is lousy, ask them if they are not happy with your services or with your treatment. When they have vented out, they will ponder on the question and might realize that they really don’t have a problem with you or your private practice. However, they might point out a few things; even if they are not true, acknowledge them and apologize, instead of trying to reason with them. Tell them you and your team will help make their stay comfortable and show them you are willing to assist them in every possible way. This can further calm them down and might even make your relationship

stronger with them.

ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਨਾ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਨੇ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾੜੇ ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਰੌਲਾ ਪਾਇਆ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਕੀ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਇਲਾਜ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਪਣਾ ਮੂੰਹ ਖੋਲ੍ਹ ਲੈਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਵਾਲ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨਾਲ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਮੱਸਿਆ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਉਹ ਕੁਝ ਗੱਲਾਂ ਦੱਸ ਸਕਦੇ ਹਨ; ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਸੱਚ ਨਾ ਹੋਣ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਮੁਆਫੀ ਮੰਗੋ, ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਤਰਕ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ। ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਰਹਿਣ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੋਗੇ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦਿਖਾਓਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਹਰ ਸੰਭਵ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਸ਼ਾਂਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਰਿਸ਼ਤਾ ਵੀ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

• Get help and support. Whether you or one of your staff members is unable

• ਮਦਦ ਅਤੇ ਸਹਾਇਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਅਸਮਰੱਥ ਹੈ

to tackle a situation like this, it is essential to get help immediately instead of keeping on trying. It is important that the patient is dealt with the right way, even if you have to seek help. This certainly doesn't mean that you are not capable enough, every patient is different and you wouldn't be able to tackle all outbursts on your own. Having a backup is crucial to

handle the patients' emotions and feelings. Keep in mind, this certainly is no failure on your part. No matter how experienced you are, there might be patients that you wouldn't be able to handle at times. It is perfectly okay to ask for help and not be ashamed about it (Figure 25.1).

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ, ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਤੁਰੰਤ ਮਦਦ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਿਆ ਜਾਵੇ, ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਦਦ ਲੈਣੀ ਪਵੇ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਰੱਥ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਹਰ ਮਰੀਜ਼ ਵੱਖਰਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਸਾਰੇ ਵਿਸਫੋਟਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੋਵੋਗੇ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਬੈਕਅੱਪ ਹੋਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲੋਂ ਕੋਈ ਅਸਫਲਤਾ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੇ ਵੀ ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੋ, ਅਜਿਹੇ ਮਰੀਜ਼ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਕਈ ਵਾਰ ਸੰਭਾਲਣ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੋਵੋਗੇ। ਮਦਦ ਮੰਗਣਾ ਅਤੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸ਼ਰਮਿੰਦਾ ਨਾ ਹੋਣਾ ਬਿਲਕੁਲ ਠੀਕ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 25.1)।

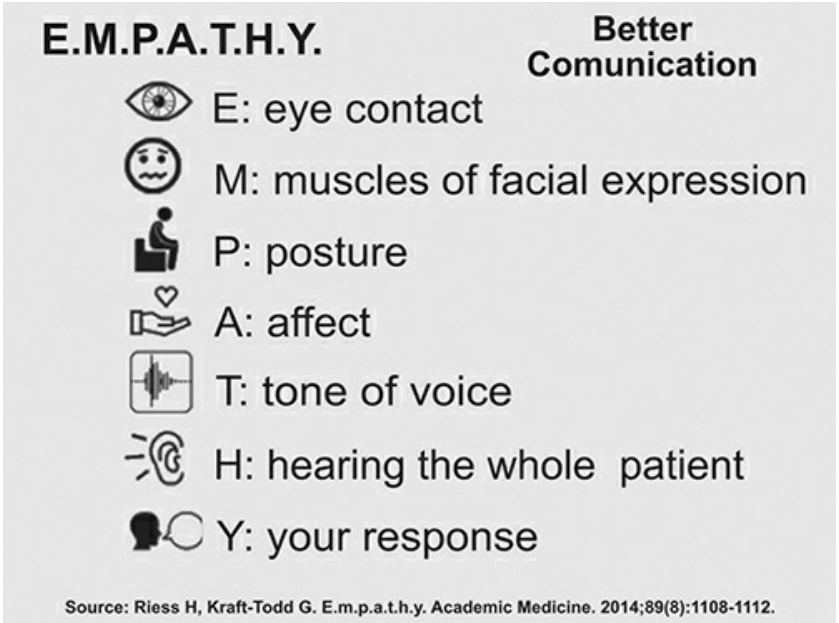


Figure 25. 1: E.M.P.A.T.H.Y. for Better Communication with Patients

ਚਿੱਤਰ 25. 1: ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਬਿਹਤਰ ਸੰਚਾਰ ਲਈ ਈ.ਐਮ.ਪੀ.ਏ.ਟੀ.ਐੱਚ.ਵਾਈ.

Mistrust for Doctors Advice, Investigations, Procedures Among Patients:

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ, ਜਾਂਚ, ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ:

Doctor patient trust is deteriorating at present. It is not uncommon to encounter cases that will mistrust doctors and their advice. I remember an incident where during the initial years of our practice at SuVi Eye Hospital &

Lasik Laser Center, Kota, a middle-aged zoology professor with cataracts visited us. He underwent bilateral cataract-intraocular lens surgery with excellent postoperative results. A few years later, he visited us again, complaining of seeing floaters in front of his right eye. At that time, a visiting retina specialist, Dr. Gunjan Prakash, used to come to our centre to manage patients with retinal problems. Dr. Prakash examined him and informed him that he had a horseshoe tear (HST) in the retina of one eye, which needed urgent laser treatment to seal it and reduce the risk of developing a retinal detachment. A horseshoe tear is a special type of break in the retina, which can cause retinal detachment with loss of vision. Once a retinal detachment develops, the management is surgical and the results may not be very good. Both Dr. Prakash and I explained to the patient his eye condition, the need for laser and the risks involved in detail. However, after asking numerous questions, he told us that he believed that visiting doctors wanted to make money in their brief one-day visits and, therefore, he was not convinced that he needed the treatment. This was quite an insult, especially because we take pride not only in our work and qualifications but also the fact that we have a completely ethical practice, and have always advised every patient only what is in their best interests.

However, rather than getting annoyed and confronting him, we just smiled and told him that we had explained everything to him in detail, and suggested that he should get a second opinion. We also told him emphatically that he should not ignore it. The professor left and revisited us a few weeks later. He hadn't taken a second opinion, but was now even more convinced that he didn't need the laser, as nothing untoward had happened in the intervening weeks.

ਇਸ ਵੇਲੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਘੱਟ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਅਸਾਧਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਜੋ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਲਾਹ 'ਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਹੀਂ ਕਰਨਗੇ। ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਘਟਨਾ ਯਾਦ ਹੈ ਜਦੋਂ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ, ਕੋਟਾ ਵਿਖੇ ਸਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸਾਲਾਂ ਦੌਰਾਨ, ਇੱਕ ਮੱਧ-ਉਮਰ ਦੇ ਜੀਵ ਵਿਗਿਆਨ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਤੋਂ ਪੀੜਤ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਪੋਸਟਓਪਰੇਟਿਵ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਨਾਲ ਦੁਵੱਲੇ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ-ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਲੈਂਸ ਸਰਜਰੀ ਕਰਵਾਈ। ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਦੁਬਾਰਾ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਆਇਆ, ਆਪਣੀ ਸੱਜੀ ਅੱਖ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਫਲੋਟਰ ਦੇਖਣ ਦੀ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਕੀਤੀ। ਉਸ ਸਮੇਂ, ਇੱਕ ਵਿਜ਼ਿਟਿੰਗ ਰੈਟੀਨਾ ਮਾਹਰ, ਡਾ. ਗੁੰਜਨ ਪ੍ਰਕਾਸ਼, ਰੈਟੀਨਾ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਡੇ ਕੇਂਦਰ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਸਨ। ਡਾ. ਪ੍ਰਕਾਸ਼ ਨੇ ਉਸਦੀ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਦੀ ਇੱਕ ਅੱਖ ਦੇ ਰੈਟੀਨਾ ਵਿੱਚ ਘੋੜੇ ਦੀ ਨਾੜ ਦਾ ਟੀਅਰ (HST) ਸੀ, ਜਿਸਨੂੰ ਸੀਲ ਕਰਨ ਅਤੇ ਰੈਟੀਨਾ ਡਿਟੈਚਮੈਂਟ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਤੁਰੰਤ ਲੇਜ਼ਰ ਇਲਾਜ ਦੀ ਲੋੜ ਸੀ। ਘੋੜੇ ਦੀ ਨਾੜ ਦਾ ਟੀਅਰ ਰੈਟੀਨਾ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਖਾਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਟੁੱਟਣਾ ਹੈ, ਜੋ ਨਜ਼ਰ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ

ਦੇ ਨਾਲ ਰੈਟੀਨਾ ਡਿਟੈਚਮੈਂਟ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਰੈਟੀਨਾ ਡਿਟੈਚਮੈਂਟ ਵਿਕਸਤ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਸਰਜੀਕਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਡਾ. ਪ੍ਰਕਾਸ਼ ਅਤੇ ਮੈਂ ਦੋਵਾਂ ਨੇ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਉਸਦੀ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ, ਲੇਜ਼ਰ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਜੋਖਮਾਂ ਬਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦੱਸਿਆ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕਈ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਉਸਨੇ ਸਾਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਮੰਨਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੁਲਾਕਾਤੀ ਡਾਕਟਰ ਆਪਣੇ ਸੰਖੇਪ ਇੱਕ-ਦਿਨ ਦੇ ਦੌਰੇ ਵਿੱਚ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ, ਉਸਨੂੰ ਯਕੀਨ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਇਲਾਜ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਇਹ ਕਾਫ਼ੀ ਅਪਮਾਨ ਸੀ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਮਾਣ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਸਗੋਂ ਇਸ ਤੱਥ 'ਤੇ ਵੀ ਮਾਣ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨੈਤਿਕ ਅਭਿਆਸ ਹੈ, ਅਤੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਹਰ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਉਹੀ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ ਹੈ ਜੋ ਉਸਦੇ ਹਿੱਤ ਵਿੱਚ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਨਾਰਾਜ਼ ਹੋਣ ਅਤੇ ਉਸਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਅਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਮੁਸਕਰਾਇਆ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਸਭ ਕੁਝ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਸਮਝਾਇਆ ਹੈ, ਅਤੇ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਦੂਜੀ ਰਾਏ ਲੈਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਜ਼ੋਰ ਦੇ ਕੇ ਇਹ ਵੀ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਚਲੇ ਗਏ ਅਤੇ ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਬਾਅਦ ਸਾਡੇ ਨਾਲ ਦੁਬਾਰਾ ਮੁਲਾਕਾਤ ਕੀਤੀ। ਉਸਨੇ ਦੂਜੀ ਰਾਏ ਨਹੀਂ ਲਈ ਸੀ, ਪਰ ਹੁਣ ਹੋਰ ਵੀ ਯਕੀਨ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਲੇਜ਼ਰ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਵਿਚਕਾਰਲੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਅਣਸੁਖਾਵਾਂ ਨਹੀਂ ਹੋਇਆ ਸੀ।

We wondered why he was back at the clinic when he didn’t trust us, but we examined him once again professionally. We told him that the tear was still there and was still a risk to his vision, and that our advice remained unchanged. He ignored us once again and

walked away.

ਅਸੀਂ ਹੈਰਾਨ ਸੀ ਕਿ ਜਦੋਂ ਉਸਨੂੰ ਸਾਡੇ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਸੀ ਤਾਂ ਉਹ ਕਲੀਨਿਕ ਵਾਪਸ ਕਿਉਂ ਆਇਆ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਉਸਦੀ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ। ਅਸੀਂ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਹੰਝੂ ਅਜੇ ਵੀ ਉੱਥੇ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਨਜ਼ਰ ਲਈ ਅਜੇ ਵੀ ਖ਼ਤਰਾ ਸੀ, ਅਤੇ ਸਾਡੀ ਸਲਾਹ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਬਦਲਾਅ ਨਹੀਂ ਆਇਆ। ਉਸਨੇ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਸਾਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਚਲਾ ਗਿਆ।

A few months later, he came again with a sudden drop in vision, and we immediately knew that he had developed the retinal detachment. We resisted the ‘we told you so’ talk and told him that he had developed a retinal detachment as we had feared and now he needed urgent retinal surgery. He successfully underwent the vitreo-retinal surgery at our hospital by Dr. Abhishek R. Kothari and had a reasonable visual recovery, as expected in such cases. From this incident, we learned that we may give our honest and best opinion to our patients, and they still may not trust us. That’s all right. Never confront the patients or start an argument. However, make sure that you document your diagnosis and your advice in detail, and that the patient was not willing to opt for the treatment advised.

ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ, ਉਹ ਅਚਾਨਕ ਨਜ਼ਰ ਡਿੱਗਣ ਨਾਲ ਦੁਬਾਰਾ ਆਇਆ, ਅਤੇ ਸਾਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਪਤਾ ਲੱਗ ਗਿਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਰੈਟਿਨਾ ਡਿਟੈਚਮੈਂਟ

ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ। ਅਸੀਂ 'ਅਸੀਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹਾ ਸੀ' ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਉਸਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਸਨੂੰ ਰੈਟਿਨਾ ਡਿਟੈਚਮੈਂਟ ਹੋ ਗਈ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਡਰ ਸੀ ਅਤੇ ਹੁਣ ਉਸਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਰੈਟਿਨਾ ਸਰਜਰੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਉਸਨੇ ਸਾਡੇ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਡਾ. ਅਭਿਸ਼ੇਕ ਆਰ. ਕੋਠਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਵਿਟ੍ਰੀਓ-ਰੇਟਿਨਲ ਸਰਜਰੀ ਕਰਵਾਈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਵਾਜਬ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਗਤ ਰਿਕਵਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਉਮੀਦ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਸੀ। ਇਸ ਘਟਨਾ ਤੋਂ, ਅਸੀਂ ਸਿੱਖਿਆ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਇਮਾਨਦਾਰ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਰਾਏ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਅਤੇ ਉਹ ਅਜੇ ਵੀ ਸਾਡੇ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਇਹ ਸਭ ਠੀਕ ਹੈ। ਕਦੇ ਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਨਾ ਕਰੋ ਜਾਂ ਬਹਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਨਾ ਕਰੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਤਸ਼ਖੀਸ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸਲਾਹ ਨੂੰ ਵਿਸਥਾਰ ਵਿੱਚ ਦਰਜ ਕਰੋ, ਅਤੇ ਇਹ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਇਲਾਜ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਨਹੀਂ ਸੀ।

How to Build Patient Trust?

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇ?

1. **Discuss mistrust openly.** If patients are willing, always offer them a

1. ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਬਾਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਮਰੀਜ਼ ਤਿਆਰ ਹਨ, ਤਾਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰੋ

chance to discuss why they might be suspicious of healthcare providers/the system, and if they have fears related to their condition. Understanding their perspective allows me the opportunity to respond to specific concerns, and reassure them of my intentions

to help.

ਇਸ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਕਿ ਉਹ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ/ਸਿਸਟਮ 'ਤੇ ਸ਼ੱਕੀ ਕਿਉਂ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਕੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਡਰ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਨਾਲ ਮੈਨੂੰ ਖਾਸ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਇਰਾਦਿਆਂ ਦਾ ਭਰੋਸਾ ਮਿਲਦਾ ਹੈ।

2. Communicate with—not at—patients. Clear communication means

2. ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਸਗੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰੋ। ਸਪਸ਼ਟ ਸੰਚਾਰ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ

avoiding medical jargon, but not omitting medical information. Patients may become mistrustful if they do not understand overly medical language, but also if they feel information is being withheld from them. It is essential to strive for simplified, but thorough communication, and check back regularly for feedback from the patient.

ਡਾਕਟਰੀ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਤੋਂ ਬਚਣਾ, ਪਰ ਡਾਕਟਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਨੂੰ ਛੱਡਣਾ ਨਹੀਂ। ਮਰੀਜ਼ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਉਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਡਾਕਟਰੀ ਭਾਸ਼ਾ ਨਹੀਂ ਸਮਝਦੇ, ਪਰ ਇਹ ਵੀ ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੁਕਾਈ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਸਰਲ, ਪਰ ਸੰਪੂਰਨ ਸੰਚਾਰ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਤੋਂ ਫੀਡਬੈਕ ਲਈ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਾਪਸ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

3. **Build a partnership with patients.** Many mistrustful patients respond

3. ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਭਾਈਵਾਲੀ ਬਣਾਓ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਮਰੀਜ਼ ਜਵਾਬ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

well to being given options and a degree of control over their healthcare decisions. This is predicated by asking open-ended questions, listening carefully, and understanding what is most important to each patient.

ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਲਪ ਦਿੱਤੇ ਜਾਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਫੈਸਲਿਆਂ 'ਤੇ ਕੁਝ ਹੱਦ ਤੱਕ ਨਿਯੰਤਰਣ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ। ਇਹ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ, ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣਨ ਅਤੇ ਹਰੇਕ ਮਰੀਜ਼ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੀ ਹੈ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੁਆਰਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Practicing compassion and kindness is of utmost importance, especially when it comes to health care.

➢ ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਦਿਆਲਤਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨਾ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜਦੋਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ।

➢ While you must have years of experience and even be considered the best in your field, it is still unacceptable to make your patients feel unheard and disrespected.

➢ ਭਾਵੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਤਜਰਬਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵੀ ਮੰਨਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਫਿਰ ਵੀ ਇਹ ਅਸਵੀਕਾਰਨਯੋਗ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਅਣਸੁਣਿਆ ਅਤੇ ਨਿਰਾਦਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਇਆ ਜਾਵੇ।

➢ Just a few kind words can completely change the perspective of an individual, turn their day around or even alter their outlook on life.

➢ ਕੁਝ ਕੁ ਪਿਆਰ ਭਰੇ ਸ਼ਬਦ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਉਸਦਾ ਦਿਨ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਪ੍ਰਤੀ ਉਸਦੇ ਨਜ਼ਰੀਏ ਨੂੰ ਵੀ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ।

➢ Research has indicated that when health care providers show compassion, their patients are likely to be more open in communicating their problems which leads to improved diagnoses.

➢ ਖੋਜ ਤੋਂ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਹਮਦਰਦੀ ਦਿਖਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹੇ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਨਿਦਾਨ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

➢ Practicing compassion and kindness will not only improve the overall quality of care but will also enhance employee satisfaction levels and help them deal with unpredictable and long hours at their high-pressure work more efficiently.

➢ ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਦਿਆਲਤਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਨਾਲ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਸਮੁੱਚੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੋਵੇਗਾ ਬਲਕਿ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਉੱਚ-ਦਬਾਅ ਵਾਲੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਅਣਪਛਾਤੇ ਅਤੇ ਲੰਬੇ ਘੰਟਿਆਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

➢ It often gets complicated to deal with your patients' feelings and emotions when they are under severe distress and trauma.

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਗੰਭੀਰ ਪ੍ਰੇਸ਼ਾਨੀ ਅਤੇ ਸਦਮੇ ਵਿੱਚੋਂ ਗੁਜ਼ਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣਾ ਅਕਸਰ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

➢ It is important that you are prepared to deal with these feelings and emotions showcased by your patients the right way.

➢ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦਰਸਾਈਆਂ ਗਈਆਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨਾਲ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ।

➢ When faced with an emotional outburst from a patient, the best strategy is staying calm.

➢ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਵਿਸਫੋਟ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਰਣਨੀਤੀ ਸ਼ਾਂਤ ਰਹਿਣਾ ਹੈ।

➢ In a situation when you feel that you can't control your anger or emotions and might negatively react to your patients' outburst, the best thing to do is to

remove yourself from the situation.

➢ ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਗੁੱਸੇ ਜਾਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਗੁੱਸੇ 'ਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਦੂਰ ਕਰੋ।

➢ Sometimes their shouts, screams and rants can reveal what your patients fear; so listen carefully.

➢ ਕਈ ਵਾਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਚੀਕਾਂ, ਚੀਕਾਂ ਅਤੇ ਰੌਲਾ-ਰੱਪਾ ਇਹ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਕਿਸ ਤੋਂ ਡਰਦੇ ਹਨ; ਇਸ ਲਈ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਸੁਣੋ।

➢ Never tell the patient who is angry, frustrated, screaming or crying to calm down or get a grip on themselves.

➢ ਗੁੱਸੇ, ਨਿਰਾਸ਼, ਚੀਕਦੇ ਜਾਂ ਰੋਂਦੇ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਸ਼ਾਂਤ ਹੋਣ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਕਰਨ ਲਈ ਨਾ ਕਹੋ।

➢ It is perfectly okay to ask for help and not be ashamed about it.

➢ ਮਦਦ ਮੰਗਣਾ ਅਤੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸ਼ਰਮਿੰਦਾ ਨਾ ਹੋਣਾ ਬਿਲਕੁਲ ਠੀਕ ਹੈ।

Chapter 26

ਅਧਿਆਇ 26

How to Avoid Malpractice Lawsuits against Your Medical Practice?

ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਰੁੱਧ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਬਚੀਏ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ?

“Risk comes from not knowing what you’re doing.”

"ਜੋਖਮ ਇਸ ਗੱਲ ਤੋਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਇਹ ਨਾ ਜਾਣ ਕੇ।"

- Warren Buffett

- ਵਾਰਨ ਬਫੇਟ

Malpractice lawsuits against doctors and other health care providers are no longer solely based on an error in medical treatments. They’ve become more about how a patient feels they were treated—or mistreated—by the caregiver or the health care facility. While this may seem irrational, it’s a reality and it’s also why health care professionals need to consider the following steps for avoiding a malpractice lawsuit when performing their jobs (Figure 26.1).

ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਵਿਰੁੱਧ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਮੁਕੱਦਮੇ ਹੁਣ ਸਿਰਫ਼ ਡਾਕਟਰੀ ਇਲਾਜਾਂ ਵਿੱਚ ਗਲਤੀ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਇਹ

ਇਸ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਬਣ ਗਏ ਹਨ ਕਿ ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਜਾਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤ ਦੁਆਰਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਵਿਵਹਾਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ - ਜਾਂ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਤਰਕਹੀਣ ਜਾਪਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਇੱਕ ਹਕੀਕਤ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਮੁਕੱਦਮੇ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਕਦਮਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 26.1)।

Understanding Medical Errors and Malpractice

ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ

Medical malpractice and medical errors can result in your patients experiencing disfigurement, more time away from loved ones and work, emotional trauma, suffering and pain, additional financial costs, illness, frustration, injury and even death. Moreover, you can also end up being served by the patient and/or their loved ones for the damage caused by you or your private practice. Given the negative emotional, physical and financial consequences of malpractice and medical errors, the best thing you can do to protect your practice, yourself and your employees is to take the right measures to avoid malpractice and medical errors in the first place.

ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵਿਗਾੜ, ਆਪਣੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਦੂਰ

ਰਹਿਣਾ, ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਸਦਮਾ, ਦੁੱਖ ਅਤੇ ਦਰਦ, ਵਾਧੂ ਵਿੱਤੀ ਖਰਚੇ, ਬਿਮਾਰੀ, ਨਿਰਾਸ਼ਾ, ਸੱਟ ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮੌਤ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੁਆਰਾ ਹੋਏ ਨੁਕਸਾਨ ਲਈ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਦੁਆਰਾ ਸੇਵਾ ਵੀ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਦੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਵਨਾਤਮਕ, ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹੋਏ, ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਉਹ ਹੈ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਸਹੀ ਉਪਾਅ ਕਰਨਾ।

According to a USA study published on malpractice risk:

ਦੁਰਵਿਹਾਰ ਦੇ ਜੋਖਮ 'ਤੇ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਇੱਕ ਅਮਰੀਕੀ ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ:

- By 45 years of age, 36% of doctors in low-risk specialties and 88% of

- 45 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਤੱਕ, 36% ਡਾਕਟਰ ਘੱਟ-ਜੋਖਮ ਵਾਲੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਅਤੇ 88%

doctors in high-risk specialties are likely to have had at least one

ਉੱਚ-ਜੋਖਮ ਵਾਲੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਕੋਲ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਇੱਕ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ

malpractice claim.

ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦਾ ਦਾਅਵਾ।

- By 65 years of age, 75% of doctors in low-risk specialties and 99% of

- 65 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਤੱਕ, 75% ਡਾਕਟਰ ਘੱਟ-ਜੋਖਮ ਵਾਲੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਅਤੇ 99%

doctors in high-risk specialties are likely to have had at least one

ਉੱਚ-ਜੋਖਮ ਵਾਲੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਕੋਲ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਇੱਕ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ

malpractice claim.

ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦਾ ਦਾਅਵਾ।

- Across specialties, the average indemnity payment for malpractice claims

- ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ, ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਦਾਅਵਿਆਂ ਲਈ ਔਸਤ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਭੁਗਤਾਨ

was US $274,887.

US $274,887 ਸੀ।

According to the judgment given in 2015, The Supreme Court of India has awarded the highest ever compensation in a medical negligence case in India and directed the Advanced Medical Research Institute (AMRI) Hospital in Kolkata to pay Rs 11 crore to NRI Doctor Kunal Saha whose wife died in

1998 after treatment at the hospital.

2015 ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਫੈਸਲੇ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਭਾਰਤ ਦੀ ਸੁਪਰੀਮ ਕੋਰਟ ਨੇ ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਹੁਣ ਤੱਕ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੋਲਕਾਤਾ ਦੇ ਐਡਵਾਂਸਡ ਮੈਡੀਕਲ ਰਿਸਰਚ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ (ਏਐਮਆਰਆਈ) ਹਸਪਤਾਲ ਨੂੰ ਐਨਆਰਆਈ ਡਾਕਟਰ ਕੁਨਾਲ ਸਾਹਾ ਨੂੰ 11 ਕਰੋੜ ਰੁਪਏ ਦੇਣ ਦਾ ਨਿਰਦੇਸ਼ ਦਿੱਤਾ ਹੈ, ਜਿਸਦੀ ਪਤਨੀ ਦੀ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਇਲਾਜ ਤੋਂ ਬਾਅਦ 1998 ਵਿੱਚ ਮੌਤ ਹੋ ਗਈ ਸੀ।

Let’s first understand what counts as medical errors and malpractice in order to determine ways to prevent them. When the health of your patient becomes worse, it gets difficult to determine if the reason is their current disease or condition or is it due to some medical error in the process of treatment. What further complicates the matter is that in some cases even if a medical error has taken place, it doesn’t mean that it can be considered malpractice. The ‘standard of care’ helps in determining whether an error or a number of errors can be accounted for as malpractice.

ਆਓ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਸਮਝੀਏ ਕਿ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਨੂੰ ਕੀ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਣ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸਿਹਤ ਵਿਗੜ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਕਾਰਨ ਉਸਦੀ ਮੌਜੂਦਾ ਬਿਮਾਰੀ ਜਾਂ ਸਥਿਤੀ ਹੈ ਜਾਂ ਇਹ ਇਲਾਜ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ

ਕਾਰਨ ਹੈ। ਜੋ ਗੱਲ ਮਾਮਲੇ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਭਾਵੇਂ ਕੋਈ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਹੋਈ ਹੈ, ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਇਸਨੂੰ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਮੰਨਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। 'ਦੇਖਭਾਲ ਦਾ ਮਿਆਰ' ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਇੱਕ ਗਲਤੀ ਜਾਂ ਕਈ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਵਜੋਂ ਗਿਣਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

This ‘standard of care’ is the level of care an individual can expect reasonably from a typical health care provider. All the health care providers are only required to perform as per what is expected from a typical health care provider of that specific field. However, it is essential to keep in mind that the health care providers who are considered experts in a certain field can be held on a higher standard as compared to a typical health care provider.

ਇਹ 'ਦੇਖਭਾਲ ਦਾ ਮਿਆਰ' ਦੇਖਭਾਲ ਦਾ ਉਹ ਪੱਧਰ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਇੱਕ ਆਮ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਤੋਂ ਵਾਜਬ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਮੀਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਉਸ ਖਾਸ ਖੇਤਰ ਦੇ ਇੱਕ ਆਮ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਤੋਂ ਉਮੀਦ ਅਨੁਸਾਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਖਾਸ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਮਾਹਰ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਇੱਕ ਆਮ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਉੱਚ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਰੱਖੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

There are certain cases in which the occurrence of medical error is not the fault of the health care

provider. It can be due to the patient giving an inaccurate medical history which led to the wrong diagnosis. This indicates that not all medical errors can be blamed on the mistake of a doctor.

ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਦੀ ਗਲਤੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਇਹ ਮਰੀਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਗਲਤ ਡਾਕਟਰੀ ਇਤਿਹਾਸ ਦੇਣ ਕਾਰਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਕਾਰਨ ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ ਹੋਇਆ। ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰੀਆਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਲਈ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਨਹੀਂ ਠਹਿਰਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ।

On the other hand, medical malpractice happens when the health care provider doesn't follow the standard of care that is accepted by the medical community. It is a type of medical negligence that indicates that the health care provider was responsible and legally obliged to provide care to the patient but failed to perform that responsibility or breached that duty which resulted in some injury or damage to the patient. In countries around the world, there are medical malpractice laws that resolve such issues.

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਡਾਕਟਰੀ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੁਆਰਾ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੇ ਗਏ ਦੇਖਭਾਲ ਦੇ ਮਿਆਰ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਕਿਸਮ ਦੀ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਹੈ ਜੋ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ

ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਅਤੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਜਬੂਰ ਸੀ ਪਰ ਉਸ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨੂੰ ਨਿਭਾਉਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਿਹਾ ਜਾਂ ਉਸ ਡਿਊਟੀ ਦੀ ਉਲੰਘਣਾ ਕੀਤੀ ਜਿਸ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਕੁਝ ਸੱਟ ਜਾਂ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋਇਆ। ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ, ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਕਾਨੂੰਨ ਹਨ ਜੋ ਅਜਿਹੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Commonly made Medical Errors

ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ

It is essential to keep in mind that all medical errors lead to malpractice and not all mistakes can result in injuries or damages to the patient. However, there are numerous injuries and damages that can result from medical malpractice or medical errors and can lead to an investigation (Figure 26.1).

ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰੀਆਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਸਾਰੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਸੱਟਾਂ ਜਾਂ ਨੁਕਸਾਨ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੀਆਂ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸੱਟਾਂ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨ ਹਨ ਜੋ ਡਾਕਟਰੀ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਜਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜਾਂਚ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹਨ (ਚਿੱਤਰ 26.1)।

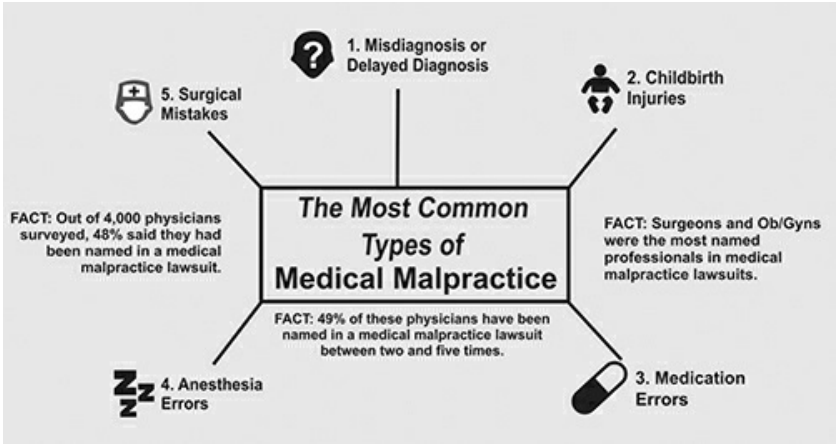

1. Misdiagnosis or Delayed Diagnosis
2. Childbirth Injuries
5. Surgical Mistakes
The Most Common Types of Medical Malpractice
FACT: Out of 4,000 physicians surveyed, 48% said they had been named in a medical malpractice lawsuit.
FACT: Surgeons and Ob/Gyns were the most named professionals in medical malpractice lawsuits.
FACT: 49% of these physicians have been named in a medical malpractice lawsuit between two and five times.
4. Anesthesia Errors
3. Medication Errors

Figure 26. 1: The Most Common types of Medical Malpractice

ਚਿੱਤਰ 26. 1: ਡਾਕਟਰੀ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਕਿਸਮਾਂ

Following are some of the most common medical errors which you and your employees must avoid:

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ:

Wrong Medication

ਗਲਤ ਦਵਾਈ

When wrong medicine is received by a patient, this medical error might have happened during numerous stages in the process of treatment. For instance, the doctor’s handwriting might have been illegible, the

pharmacist might have handed the patient the wrong medication, the nurse might have accidentally given the wrong medicine or some other issue might have occurred. No matter what the reason or how it happened, the outcome of giving the patient the wrong medication can be severe. For instance, in cases of heart problems, the right medication is required to protect the life of the patient, but if an incorrect medication is given, it might result in grave consequences. Wrong medication can also result in allergic reactions that can be anywhere from mild to severe and might even prove lethal in some cases.

ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਗਲਤ ਦਵਾਈ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਇਲਾਜ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੇ ਕਈ ਪੜਾਵਾਂ ਦੌਰਾਨ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਹੱਥ ਲਿਖਤ ਪੜ੍ਹਨਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ, ਫਾਰਮਾਸਿਸਟ ਨੇ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਗਲਤ ਦਵਾਈ ਦੇ ਦਿੱਤੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਨਰਸ ਨੇ ਗਲਤੀ ਨਾਲ ਗਲਤ ਦਵਾਈ ਦੇ ਦਿੱਤੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਸਮੱਸਿਆ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕਾਰਨ ਭਾਵੇਂ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਹੋਇਆ, ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਗਲਤ ਦਵਾਈ ਦੇਣ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਗੰਭੀਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਦਿਲ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਜਾਨ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਸਹੀ ਦਵਾਈ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਗਲਤ ਦਵਾਈ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਦੇ ਗੰਭੀਰ ਨਤੀਜੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਗਲਤ ਦਵਾਈ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਐਲਰਜੀ ਵਾਲੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕ੍ਰਿਆਵਾਂ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਹਲਕੇ ਤੋਂ ਗੰਭੀਰ ਤੱਕ ਕਿਤੇ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਘਾਤਕ ਵੀ ਸਾਬਤ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

Incorrect Dosage

ਗਲਤ ਖੁਰਾਕ

This means the patient received the wrong dosage of the required medication. The medication might be right but the dosage given to the patient isn't. The outcome of a patient getting the wrong dosage can be as severe as getting the wrong medication and in some cases even more serious than that. If the dose is smaller than prescribed it means the patient might not get the benefit that was intended from the medicine and might continue to be in pain. If the patient gets a larger dose of the prescribed medicine, that might result in the failure of an organ or even death. It is essential that that medicine is given in the right dose as recommended by the doctor.

ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੀ ਦਵਾਈ ਦੀ ਗਲਤ ਖੁਰਾਕ ਮਿਲੀ। ਦਵਾਈ ਸਹੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਪਰ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਖੁਰਾਕ ਸਹੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਗਲਤ ਖੁਰਾਕ ਲੈਣ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਗਲਤ ਦਵਾਈ ਲੈਣ ਜਿੰਨਾ ਹੀ ਗੰਭੀਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਗੰਭੀਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਖੁਰਾਕ ਨਿਰਧਾਰਤ ਤੋਂ ਘੱਟ ਹੈ ਤਾਂ ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਦਵਾਈ ਤੋਂ ਮਿਲਣ ਵਾਲਾ ਲਾਭ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਸਕਦਾ ਅਤੇ ਉਹ ਦਰਦ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਦਵਾਈ ਦੀ ਵੱਧ ਖੁਰਾਕ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਕਿਸੇ ਅੰਗ ਦੀ ਅਸਫਲਤਾ ਜਾਂ ਮੌਤ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਦਵਾਈ ਡਾਕਟਰ ਦੁਆਰਾ

ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਕੀਤੇ ਅਨੁਸਾਰ ਸਹੀ ਖੁਰਾਕ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ।

Wrong Site Surgery

ਗਲਤ ਸਾਈਟ ਸਰਜਰੀ

This indicates that the surgery had been performed on the wrong body part, or worse, the wrong patient. This is possibly one of the worst medical errors a health care professional can commit. Surprisingly, this type of medical error happens about 1,300 to 2,700 times each year in America, according to a study. The best way to avoid this is for health care providers to not be hasty, slow a bit down and double-check the basic information including the name of the patient, their diagnosis and treatment plan as well as confirmation of the surgery. Moreover, before the surgery, it is also essential to ensure all necessary instruments and equipment are available. The health care providers should also recheck the important reports to ensure that the site of the surgery is the right one before they begin. There are many health care providers who have now initiated the practice of asking the patient to mark the proper site of their body for operation.

ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਰਜਰੀ ਗਲਤ ਸਰੀਰ ਦੇ ਹਿੱਸੇ 'ਤੇ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸੀ, ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਮਾੜੀ ਗੱਲ, ਗਲਤ ਮਰੀਜ਼ 'ਤੇ। ਇਹ ਸੰਭਵ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਭ ਤੋਂ

ਭੈੜੀਆਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜੋ ਇੱਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਹੈਰਾਨੀ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ, ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਹਰ ਸਾਲ ਲਗਭਗ 1,300 ਤੋਂ 2,700 ਵਾਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਨਾ ਕਰਨ, ਥੋੜ੍ਹਾ ਹੌਲੀ ਹੋਣ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦਾ ਨਾਮ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸਰਜਰੀ ਦੀ ਪੁਸ਼ਟੀ ਸਮੇਤ ਮੁੱਢਲੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਦੁਬਾਰਾ ਜਾਂਚ ਕਰਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਯੰਤਰ ਅਤੇ ਉਪਕਰਣ ਉਪਲਬਧ ਹੋਣ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਦੀ ਦੁਬਾਰਾ ਜਾਂਚ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿ ਸਰਜਰੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹ ਸਹੀ ਜਗ੍ਹਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹੁਣ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਸਰਜਰੀ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਦੀ ਸਹੀ ਜਗ੍ਹਾ ਨੂੰ ਚਿੰਨ੍ਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹਿਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਹੈ।

Misdiagnosis

ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ

This happens when the health care professional makes a mistake in diagnosing the illness of the patient. According to research of autopsy reports, doctors seriously misdiagnose the illness and disorders of the patients in around 20% of the cases. While a wrong diagnosis might necessarily not result in death, it can still result in serious complications. It can result in the wrong medication prescription,

suffering and pain, more injuries, escalating of the condition, emotional trauma and if not identified in time, can also become fatal.

ਇਹ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਦਾ ਨਿਦਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਗਲਤੀ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਆਟੋਪਸੀ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਦੀ ਖੋਜ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਡਾਕਟਰ ਲਗਭਗ 20% ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਅਤੇ ਵਿਕਾਰਾਂ ਦਾ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਇੱਕ ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ ਜ਼ਰੂਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੌਤ ਦਾ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਬਣ ਸਕਦਾ, ਫਿਰ ਵੀ ਇਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਗੰਭੀਰ ਪੇਚੀਦਗੀਆਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਗਲਤ ਦਵਾਈ ਦਾ ਨੁਸਖ਼ਾ, ਦੁੱਖ ਅਤੇ ਦਰਦ, ਹੋਰ ਸੱਟਾਂ, ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਵਿਗੜਨਾ, ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਸਦਮਾ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਪਛਾਣ ਨਾ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਘਾਤਕ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Steps you can take to Prevent Malpractice

ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੜੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕ ਸਕਦੇ ਹੋ

There are numerous medical errors and malpractice cases that have resulted in health care providers losing their licenses or health care institutions paying millions in lawsuits. Moreover, these medical practices and malpractice have also resulted in patients attaining permanent injuries or damages and have also caused deaths.

ਕਈ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਲਾਇਸੈਂਸ ਗੁਆਉਣੇ ਪਏ ਹਨ ਜਾਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਵਿੱਚ ਲੱਖਾਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਨਾ

ਪਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹਨਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਅਤੇ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਥਾਈ ਸੱਟਾਂ ਜਾਂ ਨੁਕਸਾਨ ਵੀ ਹੋਇਆ ਹੈ ਅਤੇ ਮੌਤਾਂ ਵੀ ਹੋਈਆਂ ਹਨ।

It is essential to take proper measures to prevent these medical errors and malpractice to safeguard your patients, your license, your employees and your practice. Here are a few steps you can take:

ਇਹਨਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਲਾਪਰਵਾਹੀਆਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ, ਆਪਣੇ ਲਾਇਸੈਂਸ, ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਢੁਕਵੇਂ ਉਪਾਅ ਕਰਨੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਕਦਮ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚੁੱਕ ਸਕਦੇ ਹੋ:

Understand the Consequences

ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝੋ

First of all, it is not just important for you but all your employees to understand why they need to be careful and to prevent medical errors. They need to understand the grave consequences which even the smallest of medical errors can lead to. This will help them in being careful and following the right protocol even when they are in a rush.

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸਮਝਣ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿਣ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕਿਉਂ ਲੋੜ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ

ਗੰਭੀਰ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜੋ ਛੋਟੀਆਂ ਤੋਂ ਛੋਟੀਆਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਵੀ ਲੈ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਾਹਲੀ ਵਿੱਚ ਹੋਣ 'ਤੇ ਵੀ ਸਾਵਧਾਨ ਰਹਿਣ ਅਤੇ ਸਹੀ ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Proper Documentation

ਸਹੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀਕਰਨ

This is the one thing that can protect you in lawsuits. At times, even if the health care providers have done all the right treatments and haven't even made any medical errors, the patient or their family members can sue the health care institution if they are not happy with the treatment. Without proper documentation of each and every step, there would be no way to prove that whatever decisions were made during the treatment were necessary and the best for the patient. It is essential that you ensure that all employees document even the smallest adjustment or changes in medication in the file of the patient and update it accordingly.

ਇਹੀ ਇੱਕ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕਈ ਵਾਰ, ਭਾਵੇਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੇ ਸਾਰੇ ਸਹੀ ਇਲਾਜ ਕੀਤੇ ਹੋਣ ਅਤੇ ਕੋਈ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਵੀ ਨਾ ਕੀਤੀ ਹੋਵੇ, ਮਰੀਜ਼ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾ 'ਤੇ ਮੁਕੱਦਮਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੇਕਰ ਉਹ ਇਲਾਜ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਹਰੇਕ ਕਦਮ ਦੇ ਸਹੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ,

ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਦਾ ਕੋਈ ਤਰੀਕਾ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਇਲਾਜ ਦੌਰਾਨ ਜੋ ਵੀ ਫੈਸਲੇ ਲਏ ਗਏ ਸਨ ਉਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸਨ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਨ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਫਾਈਲ ਵਿੱਚ ਦਵਾਈ ਵਿੱਚ ਛੋਟੀ ਤੋਂ ਛੋਟੀ ਵਿਵਸਥਾ ਜਾਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀ ਰੂਪ ਦੇਣ ਅਤੇ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਇਸਨੂੰ ਅਪਡੇਟ ਕਰਨ।

Effective Communication

ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸੰਚਾਰ

Proper communication among employees is essential in ensuring none of the team members makes any mistake throughout the treatment process. It is important to ensure all the details, changes, additions and the current state of the patient is updated and all the team members of the health care team are informed about it and no mistakes can be made. Moreover, communication with the patient is also essential, as it might help in improving the treatment plan.

ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸਹੀ ਸੰਚਾਰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਟੀਮ ਦਾ ਕੋਈ ਵੀ ਮੈਂਬਰ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਨਾ ਕਰੇ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰੇ ਵੇਰਵੇ, ਬਦਲਾਅ, ਵਾਧੇ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਅਪਡੇਟ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਟੀਮ ਦੇ ਸਾਰੇ ਟੀਮ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੂਚਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਨਾ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਵੀ

ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Informed Consent

ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਤੀ

This is one of the most important things that every health care provider must understand and follow. Whatever medical decisions are needed to be made must be communicated clearly to the patient and/or the family members, the next steps in the treatment plan must also be properly explained to them and most importantly, their consent must be taken in writing/video recording to avoid any future lawsuits.

ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਹਰੇਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਅਤੇ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜੋ ਵੀ ਡਾਕਟਰੀ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਉਹ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੱਸੇ ਜਾਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ, ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਦੇ ਅਗਲੇ ਕਦਮਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਾਇਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮੁਕੱਦਮੇ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਹਿਮਤੀ ਲਿਖਤੀ/ਵੀਡੀਓ ਰਿਕਾਰਡਿੰਗ ਵਿੱਚ ਲਈ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Be Consistent and Clear

ਇਕਸਾਰ ਅਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਰਹੋ

All the instructions between the physician, the staff, the nurses and the other members of the health care

team must be clearly given in order to prevent any medical errors. Aside from this, you must make sure that the patient and/or their family members understand the entire process. You need to make efforts in making the words and terms simple so that they can better understand the entire situation and treatment plan. The more they understand, the lower are the chances that they might file a case against you or your practice even when no mistakes had been made. These cases typically happen when the patients or their loved ones refuse to come to terms with the consequences of a disease or a disorder that can’t be avoided with any treatment or medication. These cases also happen as a result of trauma or as a means to cope with the loss of their loved ones, they want someone to be blamed and blaming the doctors and hospital is what they end up doing.

ਡਾਕਟਰ, ਸਟਾਫ਼, ਨਰਸਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਟੀਮ ਦੇ ਹੋਰ ਮੈਂਬਰਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸਾਰੀਆਂ ਹਦਾਇਤਾਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦਿੱਤੀਆਂ ਜਾਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਕਿਸੇ ਵੀ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਰੋਕਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਬਦਾਂ ਅਤੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਸਰਲ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਯਤਨ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਪੂਰੀ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝ ਸਕਣ। ਜਿੰਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਹ ਸਮਝਦੇ ਹਨ, ਓਨਾ ਹੀ ਘੱਟ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ

ਅਭਿਆਸ ਵਿਰੁੱਧ ਕੇਸ ਦਾਇਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਭਾਵੇਂ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਨਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਮਾਮਲੇ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਦੋਂ ਵਾਪਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ ਕਿਸੇ ਬਿਮਾਰੀ ਜਾਂ ਵਿਕਾਰ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਹੋਣ ਤੋਂ ਇਨਕਾਰ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਤੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਇਲਾਜ ਜਾਂ ਦਵਾਈ ਨਾਲ ਬਚਿਆ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦਾ। ਇਹ ਮਾਮਲੇ ਸਦਮੇ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਨਾਲ ਸਿੱਝਣ ਦੇ ਸਾਧਨ ਵਜੋਂ ਵੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਇਆ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਹਸਪਤਾਲ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ੀ ਠਹਿਰਾਉਣਾ ਉਹੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਹ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Malpractice Suits in India

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਮੁਕੱਦਮੇ

According to a report in The Economic Times (December 6, 2019 issue), there are 52 lakh medical errors taking place in India . The safety of patients and the affordability of health care services are associated with these errors. With such a high rate of errors, the system must be inducted with efficient doctors, professional protocols and a high standard of treatment guidelines (Figure 26.2).

ਦ ਇਕਨਾਮਿਕ ਟਾਈਮਜ਼ (6 ਦਸੰਬਰ, 2019 ਅੰਕ) ਦੀ ਇੱਕ ਰਿਪੋਰਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ 52 ਲੱਖ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਹੋ ਰਹੀਆਂ ਹਨ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਕਿਫਾਇਤੀਤਾ ਇਹਨਾਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਹੋਈ ਹੈ। ਗਲਤੀਆਂ ਦੀ ਇੰਨੀ ਉੱਚ ਦਰ ਦੇ ਨਾਲ, ਸਿਸਟਮ ਨੂੰ ਕੁਸ਼ਲ ਡਾਕਟਰਾਂ, ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੇ ਉੱਚ ਮਿਆਰ ਨਾਲ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 26.2)।

The ABC of Minimizing Medical Errors and Litigation

ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਮੁਕੱਦਮੇਬਾਜ਼ੀ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਨ ਦਾ ਏਬੀਸੀ

The ABC to minimize medical error during medical practice includes:

ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਦੌਰਾਨ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ABC ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

A: Accurate and complete documentation.

A: ਸਹੀ ਅਤੇ ਸੰਪੂਰਨ ਦਸਤਾਵੇਜ਼।

B: Be clear and consistent; communicate effectively to explain the pros and cons of treatment and establish a good patient relationship.

ਬ: ਸਪੱਸ਼ਟ ਅਤੇ ਇਕਸਾਰ ਰਹੋ; ਇਲਾਜ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨ ਸਮਝਾਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਮਰੀਜ਼ ਰਿਸ਼ਤਾ ਸਥਾਪਤ ਕਰੋ।

C: Consent and checklists to avoid errors.

C: ਗਲਤੀਆਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਸਹਿਮਤੀ ਅਤੇ ਚੈੱਕਲਿਸਟਾਂ।

What Are the Most Effective Ways to Discourage Lawsuits?
Make the plaintiff responsible for attorney and legal fees of every party involved, if they lose 51%
Have a medical panel screen cases for merit 50%
Place caps on noneconomic damages 44%
Better communication and rapport with patients 43%
Try cases before health courts 27%
Reduce medical errors made by doctors 27%
Ban lawyers from taking malpractice cases on contingency 27%

Figure 26.2: Effective ways of Minimizing Medical Lawsuits

ਚਿੱਤਰ 26.2: ਡਾਕਟਰੀ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਨ ਦੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕੇ

The number of cases filed against medical professionals for malpractice is increasing in India because patients now have more awareness. While some cases are legitimate, most doctors are wrongfully accused because of a lack of public understanding. Health care professionals must provide service and also maintain proper records about the patient's history, consent and treatment.

This practice will bring down incidents of malpractice and protect the doctors from allegations and fake lawsuits. Following surgical checklists, protocols, proper documentation (maintaining medical records), taking informed consent, communication about the outcome of the minimizing medical errors and litigations procedure or treatment, timely referral of the patient (in case of any complication) and obtaining adequate professional liability insurance are some ways to minimize the risk of litigation.

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਵਿਰੁੱਧ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਲਈ ਦਰਜ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਵੱਧ ਰਹੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਹੁਣ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਮਾਮਲੇ ਜਾਇਜ਼ ਹਨ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਡਾਕਟਰਾਂ 'ਤੇ ਜਨਤਕ ਸਮਝ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਗਲਤ ਦੋਸ਼ ਲਗਾਏ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ, ਸਹਿਮਤੀ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਬਾਰੇ ਸਹੀ ਰਿਕਾਰਡ ਵੀ ਰੱਖਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਅਭਿਆਸ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਘਟਾਏਗਾ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਦੋਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਜਾਅਲੀ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚਾਏਗਾ। ਸਰਜੀਕਲ ਚੈੱਕਲਿਸਟਾਂ, ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ, ਸਹੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ (ਮੈਡੀਕਲ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ), ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਤੀ ਲੈਣਾ, ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਮੁਕੱਦਮੇਬਾਜ਼ੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਜਾਂ ਇਲਾਜ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਬਾਰੇ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ, ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਰੈਫਰਲ ਕਰਨਾ (ਕਿਸੇ ਵੀ ਪੇਚੀਦਗੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ) ਅਤੇ ਢੁਕਵਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਦੇਣਦਾਰੀ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਮੁਕੱਦਮੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨ ਦੇ ਕੁਝ ਤਰੀਕੇ ਹਨ।

Health care is a service that should not negatively impact the trust of the general public. It should be delivered with the utmost care, sincerity and diligence. It has become our responsibility to ensure that the errors that are within our control are reduced and eventually eradicated.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਸੇਵਾ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਆਮ ਜਨਤਾ ਦੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ 'ਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਨਹੀਂ ਪੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਇਸਨੂੰ ਪੂਰੀ ਦੇਖਭਾਲ, ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਅਤੇ ਲਗਨ ਨਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਾਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਬਣ ਗਈ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਈਏ ਕਿ ਸਾਡੇ ਨਿਯੰਤਰਣ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਖਤਮ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Medical malpractice and medical errors can result in your patients experiencing disfigurement, more time away from loved ones and work, emotional trauma, suffering and pain, additional financial costs, illness, frustration, injury and even death.

➢ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਰੂਪ ਵਿਗਾੜਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਆਪਣੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਦੂਰ ਰਹਿਣਾ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਸਦਮਾ, ਦੁੱਖ ਅਤੇ ਦਰਦ, ਵਾਧੂ ਵਿੱਤੀ ਖਰਚੇ, ਬਿਮਾਰੀ, ਨਿਰਾਸ਼ਾ, ਸੱਟ ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮੌਤ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

➢ The ‘standard of care’ helps in determining whether an error or a number of errors can be accounted for as malpractice.

➢ 'ਦੇਖਭਾਲ ਦਾ ਮਿਆਰ' ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਇੱਕ ਗਲਤੀ ਜਾਂ ਕਈ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਮੰਨਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ There are certain cases in which the occurrence of a medical error is not the fault of the health care provider.

➢ ਕੁਝ ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਦੀ ਗਲਤੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।

➢ Medical malpractice happens when the health care provider doesn’t follow the standard of care that is accepted by the medical community.

➢ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਡਾਕਟਰੀ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੁਆਰਾ ਸਵੀਕਾਰ ਕੀਤੇ ਗਏ ਦੇਖਭਾਲ ਦੇ ਮਿਆਰ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ।

➢ In countries around the world, there are medical malpractice laws that resolve such issues.

➢ ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ, ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਕਾਨੂੰਨ ਹਨ ਜੋ ਅਜਿਹੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ।

➢ The outcome of giving the patient the wrong medication can be severe.

➢ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਗਲਤ ਦਵਾਈ ਦੇਣ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਗੰਭੀਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ The outcome of a patient getting the wrong dosage can also lead to grave consequences.

➢ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਗਲਤ ਖੁਰਾਕ ਲੈਣ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਗੰਭੀਰ ਨਤੀਜੇ ਵੀ ਨਿਕਲ ਸਕਦੇ ਹਨ।

➢ While a wrong diagnosis might necessarily not result in death, it can still result in serious complications.

➢ ਭਾਵੇਂ ਗਲਤ ਤਸ਼ਖ਼ੀਸ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਮੌਤ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ, ਫਿਰ ਵੀ ਇਹ ਗੰਭੀਰ ਪੇਚੀਦਗੀਆਂ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

➢ It is essential to take proper measures to prevent these medical errors and malpractice to safeguard your patients, your license, your employees and your practice.

➢ ਇਹਨਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਢੁਕਵੇਂ ਉਪਾਅ ਕਰਨੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਾਇਸੈਂਸ, ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਹੋ ਸਕੇ।

➢ Proper documentation is very important; even the smallest adjustment or change in medication has to be updated in the patient's file accordingly.

➢ ਸਹੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀਕਰਨ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ; ਦਵਾਈ ਵਿੱਚ ਛੋਟੀ ਤੋਂ ਛੋਟੀ ਵਿਵਸਥਾ ਜਾਂ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਫਾਈਲ ਵਿੱਚ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਅਪਡੇਟ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।

➢ Proper communication among employees is essential in ensuring none of the team members makes any mistake throughout the treatment process.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸਹੀ ਸੰਚਾਰ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਟੀਮ ਦਾ ਕੋਈ ਵੀ ਮੈਂਬਰ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਕੋਈ ਗਲਤੀ ਨਾ ਕਰੇ।

➢ Informed consent must be taken in writing to avoid any future lawsuits.

➢ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮੁਕੱਦਮੇ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਸੂਚਿਤ ਸਹਿਮਤੀ ਲਿਖਤੀ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਲੈਣੀ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।

➢ All the instructions between the physician, the staff, the nurses and the other members of the health care team must be clearly given in order to prevent any medical errors.

➢ ਕਿਸੇ ਵੀ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਡਾਕਟਰ, ਸਟਾਫ਼, ਨਰਸਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਟੀਮ ਦੇ ਹੋਰ ਮੈਂਬਰਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸਾਰੀਆਂ ਹਦਾਇਤਾਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦਿੱਤੀਆਂ ਜਾਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ।

Chapter 27

ਅਧਿਆਇ 27

Solo Versus Group Medical Practice

ਸੋਲੋ ਬਨਾਮ ਗਰੁੱਪ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ

“The art is long, life is short, opportunity fleeting, experiment dangerous,

"ਕਲਾ ਲੰਬੀ ਹੈ, ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਛੋਟੀ ਹੈ, ਮੌਕੇ ਪਲ ਭਰ ਦੇ ਹਨ, ਪ੍ਰਯੋਗ ਖ਼ਤਰਨਾਕ ਹਨ,

judgment difficult.”

ਨਿਰਣਾ ਔਖਾ ਹੈ।"

- Hippocrates

- ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਸ

The current practice of medicine faces many opportunities and challenges going forward. The COVID-19 pandemic is the biggest challenge the world has faced since the Second World War. The new historical divide will be termed as B.C. (Before COVID-19) and A.C. (After COVID-19). There are uncertainties and lots of questions about the future of almost every domain including medical practice pattern and managing finances. Routine OPD and routine surgery in India and worldwide were shut for few weeks. There were a lot of uncertainties about the future and most of the doctors have started their

OPD and OT taking all necessary precautions to prevent transmission of COVID-19. With decreasing OPD and surgical volumes, increasing cost of COVID-19 protective measures (masks, sanitizers, PPE, etc) and a declining global economy, it may become increasingly difficult to stay afloat and flourish.

ਮੌਜੂਦਾ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਅੱਗੇ ਜਾ ਕੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮੌਕਿਆਂ ਅਤੇ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰ ਰਹੀ ਹੈ। ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੂਜੇ ਵਿਸ਼ਵ ਯੁੱਧ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੁਨੀਆ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਚੁਣੌਤੀ ਹੈ। ਇਸ ਨਵੇਂ ਇਤਿਹਾਸਕ ਪਾੜੇ ਨੂੰ ਬੀ.ਸੀ. (ਕੋਵਿਡ-19 ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ) ਅਤੇ ਏ.ਸੀ. (ਕੋਵਿਡ-19 ਤੋਂ ਬਾਅਦ) ਕਿਹਾ ਜਾਵੇਗਾ। ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਪੈਟਰਨ ਅਤੇ ਵਿੱਤ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਸਮੇਤ ਲਗਭਗ ਹਰ ਖੇਤਰ ਦੇ ਭਵਿੱਖ ਬਾਰੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲ ਹਨ। ਭਾਰਤ ਅਤੇ ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਵਿੱਚ ਰੁਟੀਨ ਓਪੀਡੀ ਅਤੇ ਰੁਟੀਨ ਸਰਜਰੀ ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਲਈ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਸੀ। ਭਵਿੱਖ ਬਾਰੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾਵਾਂ ਸਨ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਕੋਵਿਡ-19 ਦੇ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਸਾਰੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਵਰਤਦੇ ਹੋਏ ਆਪਣੇ ਓਪੀਡੀ ਅਤੇ ਓਟੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤੇ ਹਨ। ਓਪੀਡੀ ਅਤੇ ਸਰਜੀਕਲ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਕਮੀ, ਕੋਵਿਡ-19 ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਾਵਾਂ (ਮਾਸਕ, ਸੈਨੀਟਾਈਜ਼ਰ, ਪੀਪੀਈ, ਆਦਿ) ਦੀ ਵਧਦੀ ਲਾਗਤ ਅਤੇ ਡਿੱਗਦੀ ਵਿਸ਼ਵਵਿਆਪੀ ਅਰਥਵਿਵਸਥਾ ਦੇ ਨਾਲ, ਇਹ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਚੱਲਣਾ ਅਤੇ ਵਧਣਾ-ਫੁੱਲਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

There are many forms of Medical Practice today, including Solo Practice, Group Practice, Corporate

Practice, Institutional Practice and newer forms of Practice Consolidations and Mergers. There are also newer challenges (regulations as clinical establishment acts, NABH accreditation, generic drugs, possible price cap on implants/biodevices, etc.), which have an impact on the way we practice medicine, and it is in our best interests to stay ahead of the challenges posed by these policy changes.

ਅੱਜ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਕਈ ਰੂਪ ਹਨ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸੋਲੋ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ, ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ, ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ, ਸੰਸਥਾਗਤ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਅਤੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕੰਸੋਲੀਡੇਸ਼ਨ ਅਤੇ ਰਲੇਵੇਂ ਦੇ ਨਵੇਂ ਰੂਪ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਨਵੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਵੀ ਹਨ (ਕਲੀਨਿਕਲ ਸਥਾਪਨਾ ਐਕਟ, NABH ਮਾਨਤਾ, ਜੈਨਰਿਕ ਦਵਾਈਆਂ, ਇਮਪਲਾਂਟ/ਬਾਇਓਡਿਵਾਈਸਾਂ 'ਤੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਕੀਮਤ ਸੀਮਾ, ਆਦਿ ਵਰਗੇ ਨਿਯਮ), ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਾਡੇ ਦਵਾਈ ਦੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਤਰੀਕੇ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪੈਂਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹਨਾਂ ਨੀਤੀਗਤ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਪੈਦਾ ਹੋਈਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਰਹਿਣਾ ਸਾਡੇ ਹਿੱਤ ਵਿੱਚ ਹੈ।

Group Medical Practice: A Suitable During COVID-19?

ਗਰੁੱਪ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ: ਕੋਵਿਡ-19 ਦੌਰਾਨ ਇੱਕ ਢੁਕਵਾਂ?

In recent years, Group Practice has become a concept, that is often talked about, and everyone seems to wax eloquent on how good and useful Group Practice can be for all involved. And yet, there are very few examples of a really successful group

practice, where the stakeholders are all happy and the association can last for a long time. So, what is it about Group Practice that makes it an idea, “easier discussed than implemented”? Why is it that the list of perceived advantages of Group Practice is so long, and yet there are few models in practice, from which beginners can take inspiration and follow their example? Or is it that doctors are simply not suited for the concept? And after all, why make the change from Solo to Group practice, when solo practices have survived and done well for years?

ਹਾਲ ਹੀ ਦੇ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ, ਸਮੂਹ ਅਭਿਆਸ ਇੱਕ ਸੰਕਲਪ ਬਣ ਗਿਆ ਹੈ, ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਅਕਸਰ ਗੱਲ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਹਰ ਕੋਈ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬੋਲਦਾ ਜਾਪਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਮੂਹ ਅਭਿਆਸ ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ ਕਿੰਨਾ ਚੰਗਾ ਅਤੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਫਿਰ ਵੀ, ਇੱਕ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਫਲ ਸਮੂਹ ਅਭਿਆਸ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਹਨ, ਜਿੱਥੇ ਸਾਰੇ ਹਿੱਸੇਦਾਰ ਖੁਸ਼ ਹਨ ਅਤੇ ਸਬੰਧ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਰਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤਾਂ, ਸਮੂਹ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਅਜਿਹਾ ਕੀ ਹੈ ਜੋ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਚਾਰ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ, "ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਨਾਲੋਂ ਚਰਚਾ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ"? ਇਹ ਕਿਉਂ ਹੈ ਕਿ ਸਮੂਹ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਸਮਝੇ ਜਾਂਦੇ ਫਾਇਦਿਆਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਇੰਨੀ ਲੰਬੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਫਿਰ ਵੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਮਾਡਲ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਦਾਹਰਣ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ? ਜਾਂ ਕੀ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕਟਰ ਇਸ ਸੰਕਲਪ ਲਈ ਢੁਕਵੇਂ ਨਹੀਂ ਹਨ? ਅਤੇ ਆਖ਼ਰਕਾਰ, ਸੋਲੋ ਤੋਂ ਗਰੁੱਪ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਕਿਉਂ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ, ਜਦੋਂ ਸੋਲੋ ਅਭਿਆਸ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਬਚੇ ਹਨ ਅਤੇ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੀਤੇ ਗਏ ਹਨ?

The reason why we need to discuss all this is because our society, medical science, the nature of practices and everything else around us is changing so fast, that we need to respond equally fast to these changes and evolve new methods of keeping up. While it was alright till even 2-3 decades ago to take things easy, and a reasonable level of competence was enough for a doctor to survive and do well in society, with adequate financial remuneration and lot of respect; today the scenario has changed dramatically. It is still a matter of individual choice and personality to take things easy or not, but we now live in a very demanding society, with constant pressure to do more, be more and give more and there is ever increasing competition. Our role models and mentors , who strived hard and achieved tremendous financial success and acclaim; and to achieve even a fraction of that today, needs a lot more hard work and varied skills to establish and run a successful ophthalmic practice. For doctors, the real need of the hour is to somehow become more efficient and achieve more (more technology, more expertise, more volumes, more attractive workplace) with less (less time, less staff and less money) and the need of the hour for the society is to contain the spirally

rising costs of medical treatment. It would also be in the interest of doctors in general to try and evolve new models to contain medical costs, before we are forced to do so by society and government.

ਸਾਨੂੰ ਇਸ ਸਭ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਇਸ ਲਈ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਡਾ ਸਮਾਜ, ਡਾਕਟਰੀ ਵਿਗਿਆਨ, ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਤੀ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੀ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਇੰਨੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਬਦਲ ਰਹੀ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਬਰਾਬਰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ 2-3 ਦਹਾਕੇ ਪਹਿਲਾਂ ਤੱਕ ਵੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਲੈਣਾ ਠੀਕ ਸੀ, ਅਤੇ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਲਈ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਜਿਉਂਦੇ ਰਹਿਣ ਅਤੇ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ, ਢੁਕਵੇਂ ਵਿੱਤੀ ਮਿਹਨਤਾਨੇ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਸਤਿਕਾਰ ਦੇ ਨਾਲ, ਯੋਗਤਾ ਦਾ ਇੱਕ ਵਾਜਬ ਪੱਧਰ ਕਾਫ਼ੀ ਸੀ; ਅੱਜ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਨਾਟਕੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਬਦਲ ਗਿਆ ਹੈ। ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਲੈਣਾ ਜਾਂ ਨਾ ਲੈਣਾ ਅਜੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਪਸੰਦ ਅਤੇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦਾ ਮਾਮਲਾ ਹੈ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਹੁਣ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਮੰਗ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ, ਜਿੱਥੇ ਹੋਰ ਕਰਨ, ਹੋਰ ਬਣਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਦੇਣ ਦਾ ਲਗਾਤਾਰ ਦਬਾਅ ਹੈ ਅਤੇ ਲਗਾਤਾਰ ਵੱਧਦਾ ਮੁਕਾਬਲਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਰੋਲ ਮਾਡਲ ਅਤੇ ਸਲਾਹਕਾਰ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਿੱਤੀ ਸਫਲਤਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ; ਅਤੇ ਅੱਜ ਇਸਦਾ ਇੱਕ ਹਿੱਸਾ ਵੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਇੱਕ ਸਫਲ ਨੇਤਰ ਅਭਿਆਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਚਲਾਉਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਅਤੇ ਵਿਭਿੰਨ ਹੁਨਰਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ, ਸਮੇਂ ਦੀ ਅਸਲ ਲੋੜ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਧੇਰੇ ਕੁਸ਼ਲ ਬਣਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਘੱਟ (ਘੱਟ ਸਮਾਂ, ਘੱਟ ਸਟਾਫ ਅਤੇ ਘੱਟ ਪੈਸੇ) ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ (ਵਧੇਰੇ ਤਕਨਾਲੋਜੀ, ਵਧੇਰੇ ਮੁਹਾਰਤ, ਵਧੇਰੇ ਮਾਤਰਾ, ਵਧੇਰੇ ਆਕਰਸ਼ਕ ਕਾਰਜ ਸਥਾਨ) ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਮਾਜ ਲਈ ਸਮੇਂ ਦੀ ਲੋੜ ਡਾਕਟਰੀ ਇਲਾਜ ਦੀਆਂ ਵਧਦੀਆਂ ਕੀਮਤਾਂ

ਨੂੰ ਰੋਕਣਾ ਹੈ। ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਹਿੱਤ ਵਿੱਚ ਵੀ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਉਹ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਗਤਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਨਵੇਂ ਮਾਡਲ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ, ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਸਾਨੂੰ ਸਮਾਜ ਅਤੇ ਸਰਕਾਰ ਦੁਆਰਾ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ।

Group Medical Practice Vs Solo Medical Practice:

ਗਰੁੱਪ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਨਾਮ ਸੋਲੋ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ:

So, where does the concept of Group Practice stand amidst all this? The advocates of Group Practice consider this as one of the best methods to contain costs and increase efficiency of doctors, allowing them more personal time. Most certainly, it is obvious that if a group of doctors can share the same equipment and staff and expert managerial assistance, the costs would come down dramatically and this arrangement would also allow doctors more flexibility in their daily work schedules. This would also make the group of doctors more strong in society and give them better negotiating power when dealing with diverse elements like insurance companies, organizations for empanelment, civic agencies, medical equipment manufacturing companies etc. This would also protect them from unwanted elements like blackmailers, corrupt officials etc. who unfortunately make doctors a soft

target. This could theoretically become a win-win situation for all – the doctors in the group as well as their patients.

ਤਾਂ, ਇਸ ਸਭ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਧਾਰਨਾ ਕਿੱਥੇ ਖੜ੍ਹੀ ਹੈ? ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਸਮਰਥਕ ਇਸਨੂੰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਮੰਨਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਨਿੱਜੀ ਸਮਾਂ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਯਕੀਨਨ, ਇਹ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਉਪਕਰਣ ਅਤੇ ਸਟਾਫ ਅਤੇ ਮਾਹਰ ਪ੍ਰਬੰਧਕੀ ਸਹਾਇਤਾ ਸਾਂਝੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਲਾਗਤਾਂ ਨਾਟਕੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਘੱਟ ਜਾਣਗੀਆਂ ਅਤੇ ਇਹ ਪ੍ਰਬੰਧ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਕੰਮ ਦੇ ਕਾਰਜਕ੍ਰਮ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਲਚਕਤਾ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦੇਵੇਗਾ। ਇਹ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਵੀ ਬਣਾਏਗਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀਆਂ, ਪੈਨਲਮੈਂਟ ਲਈ ਸੰਗਠਨਾਂ, ਨਾਗਰਿਕ ਏਜੰਸੀਆਂ, ਮੈਡੀਕਲ ਉਪਕਰਣ ਨਿਰਮਾਣ ਕੰਪਨੀਆਂ ਆਦਿ ਵਰਗੇ ਵਿਭਿੰਨ ਤੱਤਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਵੇਲੇ ਬਿਹਤਰ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਦੇਵੇਗਾ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਬਲੈਕਮੇਲਰਾਂ, ਭ੍ਰਿਸ਼ਟ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਆਦਿ ਵਰਗੇ ਅਣਚਾਹੇ ਤੱਤਾਂ ਤੋਂ ਵੀ ਬਚਾਏਗਾ ਜੋ ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਾਫਟ ਟਾਰਗੇਟ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਿਧਾਂਤਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਾਰਿਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਜਿੱਤ-ਜਿੱਤ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਬਣ ਸਕਦੀ ਹੈ - ਸਮੂਹ ਦੇ ਡਾਕਟਰ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਰੀਜ਼।

On the other hand, there are definite advantages to Solo practice. Though it may seem less glamorous and more outdated to see a single doctor managing everything in a small, unassuming set-up, but it really suits those who like to make their own

decisions and chart their own course. You can decide your own timings; your own direction for future growth, work at your own pace and the money you make is all yours. Your only arguments are with your spouse and there is no need to have endless discussions about revenue sharing etc. And then, there are many examples of individual ophthalmologists, who have single-handedly earned more name as well as money than even large institutions.

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਸੋਲੋ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਕੁਝ ਖਾਸ ਫਾਇਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਘੱਟ ਗਲੈਮਰਸ ਅਤੇ ਪੁਰਾਣਾ ਲੱਗ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਛੋਟੇ, ਸਾਦੇ ਸੈੱਟ-ਅੱਪ ਵਿੱਚ ਸਭ ਕੁਝ ਸੰਭਾਲਦੇ ਹੋਏ ਦੇਖਿਆ ਜਾਵੇ, ਪਰ ਇਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੇ ਫੈਸਲੇ ਖੁਦ ਲੈਣਾ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਕੋਰਸ ਖੁਦ ਬਣਾਉਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਖੁਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ; ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਆਪਣੀ ਦਿਸ਼ਾ, ਆਪਣੀ ਰਫ਼ਤਾਰ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਂਦੇ ਹੋ ਉਹ ਸਭ ਤੁਹਾਡਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਿਰਫ਼ ਬਹਿਸਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ ਨਾਲ ਹਨ ਅਤੇ ਮਾਲੀਆ ਵੰਡ ਆਦਿ ਬਾਰੇ ਬੇਅੰਤ ਚਰਚਾਵਾਂ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਈ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਤੇ ਫਿਰ, ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਮਾਹਿਰਾਂ ਦੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਕੱਲੇ ਹੱਥੀਂ ਵੱਡੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨਾਮ ਅਤੇ ਪੈਸਾ ਕਮਾਇਆ ਹੈ।

The key therefore is to choose the right option for yourself. It is unwarranted to have a debate over

whether Group Practice is better than Solo Practice or vice versa, but to choose what suits you best. Whether for solo or for group, it is imperative to have clear objectives and goals beforehand and chart your course accordingly. At the same time it is equally important to be honest to yourself as well as your colleagues. For example, it is perfectly legitimate for a beginner to join a group practice for few years, before starting a solo practice, to gain experience and earn some start-up money. But it would be best to be clear about this course and let the colleagues in the group know about your future plans. At the same time, the group should also honestly make it clear to the new entrant about the kind of responsibilities and job profile.

ਇਸ ਲਈ ਮੁੱਖ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਲਈ ਸਹੀ ਵਿਕਲਪ ਚੁਣੋ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਬਹਿਸ ਕਰਨਾ ਗੈਰ-ਵਾਜਬ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸੋਲੋ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੈ ਜਾਂ ਇਸਦੇ ਉਲਟ, ਪਰ ਇਹ ਚੁਣਨਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕੀ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਇਕੱਲੇ ਲਈ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਸਮੂਹ ਲਈ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਸਪੱਸ਼ਟ ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਟੀਚੇ ਹੋਣ ਅਤੇ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਆਪਣਾ ਕੋਰਸ ਚਾਰਟ ਕਰੋ। ਇਸ ਦੇ ਨਾਲ ਹੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਇਮਾਨਦਾਰ ਹੋਣਾ ਵੀ ਉਨਾ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇੱਕ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਲਈ ਸੋਲੋ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਲਈ ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਇਜ਼ ਹੈ, ਤਾਂ ਜੋ ਤਜਰਬਾ ਹਾਸਲ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ ਅਤੇ ਕੁਝ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੈਸੇ ਕਮਾ ਸਕਣ।

ਪਰ ਇਸ ਕੋਰਸ ਬਾਰੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਹੋਣਾ ਅਤੇ ਗਰੁੱਪ ਵਿੱਚ ਸਾਥੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਦੇ ਨਾਲ ਹੀ, ਗਰੁੱਪ ਨੂੰ ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਨਾਲ ਨਵੇਂ ਪ੍ਰਵੇਸ਼ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਨੂੰ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਨੌਕਰੀ ਪ੍ਰੋਫਾਈਲ ਬਾਰੇ ਵੀ ਸਪੱਸ਼ਟ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Pros and Cons of Group Medical Practice:

ਗਰੁੱਪ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨ:

So, let us also have a closer look at some of the perceived advantages and disadvantages of Group Practice. For example, one of the most often cited advantage of Group Practice is sharing the cost of medical equipment, bringing down the start-up cost. Ophthalmology, for example, a beginner Solo Ophthalmologist, basically starts with a basic cataract surgery set-up and expands along the way as the earnings increase. So, he/she would need about 25-30 lakh rupees for a good operating microscope, phaco machine, A-scan, slit lamp, OPD instruments etc. On the other hand, a group practice would usually be with members taking interest in different sub-specialties, which would need about 2-3 crore rupees, if the set-up for all sub-specialties is included. If this is shared among say 5 people, it would give a cost of 40-50 lakhs per person. Of course, it is possible to have a group start only with phaco set-up,

but it would be most impractical in a new set-up for all group members to focus only on cataracts in a limited base of initial patients. While, there may be many variations to the basic concept of group practice and these examples may not be universally true, but this applies to most situations. Also, the idea of having more flexible schedules and personal time generally isn't true, for the amount of work increases as the size of practice increases and also because of heightened patient demands. However, the system of Group Practice certainly allows for some leeway in situations like illness, personal functions etc., without breaking the patient chain, unlike in a Solo Practice.

ਇਸ ਲਈ, ਆਓ ਆਪਾਂ ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਕੁਝ ਸਮਝੇ ਜਾਂਦੇ ਫਾਇਦਿਆਂ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਇੱਕ ਡੂੰਘੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰੀਏ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦੱਸੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਫਾਇਦਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਲਾਗਤ ਘੱਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇੱਕ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸੋਲੋ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜਿਸਟ, ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਬੁਨਿਆਦੀ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਸਰਜਰੀ ਸੈੱਟ-ਅੱਪ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਮਾਈ ਵਧਣ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਫੈਲਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਉਸਨੂੰ ਇੱਕ ਚੰਗੇ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਮਾਈਕ੍ਰੋਸਕੋਪ, ਫੈਕੋ ਮਸ਼ੀਨ, ਏ-ਸਕੈਨ, ਸਲਿਟ ਲੈਂਪ, ਓਪੀਡੀ ਯੰਤਰਾਂ ਆਦਿ ਲਈ ਲਗਭਗ 25-30 ਲੱਖ ਰੁਪਏ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਇੱਕ ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਉਪ-ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਹੋਵੇਗੀ, ਜਿਸ ਲਈ

ਲਗਭਗ 2-3 ਕਰੋੜ ਰੁਪਏ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ, ਜੇਕਰ ਸਾਰੀਆਂ ਉਪ-ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਲਈ ਸੈੱਟ-ਅੱਪ ਸ਼ਾਮਲ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਜੇਕਰ ਇਸਨੂੰ 5 ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸਾਂਝਾ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਪ੍ਰਤੀ ਵਿਅਕਤੀ 40-50 ਲੱਖ ਰੁਪਏ ਦੀ ਲਾਗਤ ਦੇਵੇਗਾ। ਬੇਸ਼ੱਕ, ਸਿਰਫ਼ ਫੈਕੋ ਸੈੱਟ-ਅੱਪ ਨਾਲ ਹੀ ਸਮੂਹ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੈ, ਪਰ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਸੈੱਟ-ਅੱਪ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਸਮੂਹ ਮੈਂਬਰਾਂ ਲਈ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਸੀਮਤ ਅਧਾਰ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਅਵਿਵਹਾਰਕ ਹੋਵੇਗਾ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਮੂਹ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਮੂਲ ਧਾਰਨਾ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਭਿੰਨਤਾਵਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਸਰਵ ਵਿਆਪਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ, ਪਰ ਇਹ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਥਿਤੀਆਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਨਾਲ ਹੀ, ਵਧੇਰੇ ਲਚਕਦਾਰ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਸਮਾਂ ਰੱਖਣ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੱਚ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਆਕਾਰ ਦੇ ਵਧਣ ਨਾਲ ਕੰਮ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਵਧਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਵਧਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਵੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਮੂਹ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਬਿਮਾਰੀ, ਨਿੱਜੀ ਕਾਰਜਾਂ ਆਦਿ ਵਰਗੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਲੜੀ ਨੂੰ ਤੋੜੇ ਬਿਨਾਂ, ਕੁਝ ਛੋਟ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦੀ ਹੈ, ਇੱਕ ਸੋਲੋ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਉਲਟ।

So, in a nutshell, Group Practice is not so much about making quick money with minimal investment, even while working less and having more free time, *but is more about achieving a broader vision and being able to do better quality work with cutting edge technology.* The patients are also benefited as all sub-specialties and cross-opinions are available under the same roof. The patient care improves and the cost to the patient also comes down in some situations, not to forget

situations like the dreaded nucleus drop, which can be immediately taken care of. This kind of group also attracts more patients, because it looks bigger and better and raises lesser doubts among patients.

ਇਸ ਲਈ, ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਨਿਵੇਸ਼ ਨਾਲ ਜਲਦੀ ਪੈਸਾ ਕਮਾਉਣ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਘੱਟ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਾਲੀ ਸਮਾਂ ਹੋਵੇ, ਸਗੋਂ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਾਲ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਅਤਿ-ਆਧੁਨਿਕ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਨਾਲ ਬਿਹਤਰ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲਾ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣ ਬਾਰੇ ਹੈ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਲਾਭ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਰੀਆਂ ਉਪ-ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਕਰਾਸ-ਓਪੀਨੀਅਨ ਇੱਕੋ ਛੱਤ ਹੇਠ ਉਪਲਬਧ ਹਨ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੁਝ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਲਾਗਤ ਵੀ ਘੱਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਭਿਆਨਕ ਨਿਊਕਲੀਅਸ ਡ੍ਰੌਪ ਵਰਗੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਨਾ ਭੁੱਲੋ, ਜਿਸਦੀ ਤੁਰੰਤ ਦੇਖਭਾਲ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਗਰੁੱਪ ਵਧੇਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਵੱਡਾ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਦਿਖਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਸ਼ੱਕ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Some of us believe that Group Practice remains an elusive goal, which everyone wants to achieve, but is mostly out of reach. The most common reason for this failure is inability among the members to share a common vision. And that is the reason why Group Practice will always be a difficult to achieve utopian ideal, for it is impossible for any 2-3 or 4 people to agree on everything for a long time. Differences of

opinion are bound to arise, egos are going to be ruffled, financial matters will become more and more touchy as the revenues increase; and that is perfect recipe for divorce. So, are doctors not suited for this concept and should give it up? No, but make sure you find the right partners for your group. Discuss your goals and priorities very clearly before associating rather than somehow roping in people to provide capital and then realizing that everyone is moving in a different direction. Also, there doesn't have to be a set pattern for Group Practice. There can be many variations on the basic theme of sharing expenses, administrative duties and financial returns, based on the unique requirements of your practice setting. For example, in a big city, it is possible to have independent OPD set-ups in different parts of the city and share a common operating facility. In a smaller city, it is possible to have some mobile equipments, which can be shared on a rotatory basis with someone being independently responsible for maintenance. The most important requirement for any arrangement to be successful is of course, honesty and trying to avoid any one up-man ship. But some of medical sub-specialties (like ophthalmology) being so competitive, one up-man

ship can be avoided only if there are very rational and acceptable models for revenue sharing. It is a good idea to have revenue sharing based on share in capital as well as individual productivity.

ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਇੱਕ ਅਣਜਾਣ ਟੀਚਾ ਬਣਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ, ਜਿਸਨੂੰ ਹਰ ਕੋਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਪਹੁੰਚ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਹੈ। ਇਸ ਅਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਕਾਰਨ ਮੈਂਬਰਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਾਂਝਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇੱਕ ਯੂਟੋਪੀਅਨ ਆਦਰਸ਼ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਰਹੇਗਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਕਿਸੇ ਵੀ 2-3 ਜਾਂ 4 ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਹਰ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਸਹਿਮਤ ਹੋਣਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਵਿਚਾਰਾਂ ਦੇ ਮਤਭੇਦ ਪੈਦਾ ਹੋਣੇ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹਨ, ਹੰਕਾਰ ਉਲਝਣ ਵਾਲੇ ਹਨ, ਮਾਲੀਆ ਵਧਣ ਦੇ ਨਾਲ ਵਿੱਤੀ ਮਾਮਲੇ ਹੋਰ ਅਤੇ ਹੋਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਛੁਹਣ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਜਾਣਗੇ; ਅਤੇ ਇਹ ਤਲਾਕ ਲਈ ਸੰਪੂਰਨ ਨੁਸਖਾ ਹੈ। ਤਾਂ, ਕੀ ਡਾਕਟਰ ਇਸ ਸੰਕਲਪ ਲਈ ਢੁਕਵੇਂ ਨਹੀਂ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਛੱਡ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ? ਨਹੀਂ, ਪਰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਮੂਹ ਲਈ ਸਹੀ ਸਾਥੀ ਲੱਭੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪੂੰਜੀ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਫਸਾਉਣ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਸੰਗਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਅਤੇ ਤਰਜੀਹਾਂ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਸਪੱਸ਼ਟਤਾ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰੋ। ਨਾਲ ਹੀ, ਗਰੁੱਪ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਇੱਕ ਸੈੱਟ ਪੈਟਰਨ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਸੈਟਿੰਗ ਦੀਆਂ ਵਿਲੱਖਣ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ, ਖਰਚਿਆਂ, ਪ੍ਰਬੰਧਕੀ ਕਰਤੱਵਾਂ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਰਿਟਰਨਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਦੇ ਮੂਲ ਥੀਮ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਭਿੰਨਤਾਵਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ, ਸ਼ਹਿਰ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸੁਤੰਤਰ ਓਪੀਡੀ ਸੈੱਟ-ਅੱਪ ਹੋਣਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਸਾਂਝੀ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਸਹੂਲਤ ਸਾਂਝੀ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੈ।

ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ, ਕੁਝ ਮੋਬਾਈਲ ਉਪਕਰਣ ਹੋਣਾ ਸੰਭਵ ਹੈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਰੋਟੇਟਰੀ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਸਾਂਝਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਲਈ ਸੁਤੰਤਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਪ੍ਰਬੰਧ ਦੇ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਲੋੜ ਬੇਸ਼ੱਕ, ਇਮਾਨਦਾਰੀ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਉੱਚ-ਮਨੁੱਖਤਾ ਵਾਲੇ ਜਹਾਜ਼ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਪਰ ਕੁਝ ਮੈਡੀਕਲ ਉਪ-ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ) ਇੰਨੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਯੋਗੀ ਹਨ, ਇੱਕ ਉੱਚ-ਮਨੁੱਖਤਾ ਵਾਲੇ ਜਹਾਜ਼ ਤੋਂ ਤਾਂ ਹੀ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਮਾਲੀਆ ਵੰਡ ਲਈ ਬਹੁਤ ਤਰਕਸੰਗਤ ਅਤੇ ਸਵੀਕਾਰਯੋਗ ਮਾਡਲ ਹੋਣ। ਪੂੰਜੀ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸੇਦਾਰੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਮਾਲੀਆ ਵੰਡ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਹੈ।

It is extremely important to remember that *perfect equality is a myth and there is no such thing as a 50-50 partnership*. It is just like marriage where you must “keep your eyes wide open before marriage and half shut afterwards”. Often, it is a rewarding exercise to stop comparing your deal with your colleague’s deal and compare instead with what you would achieve if you went Solo. In practices, with members belonging to different age groups, there must be some acceptance for change in opinions that come with age as well as changed training etc.

ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਸੰਪੂਰਨ ਸਮਾਨਤਾ ਇੱਕ ਮਿੱਥ ਹੈ ਅਤੇ 50-50 ਦੀ ਭਾਈਵਾਲੀ ਵਰਗੀ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਬਿਲਕੁਲ ਵਿਆਹ ਵਾਂਗ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਤੁਹਾਨੂੰ "ਵਿਆਹ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਖੁੱਲ੍ਹੀਆਂ

ਰੱਖਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਅੱਧੀਆਂ ਬੰਦ ਰੱਖਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ"। ਅਕਸਰ, ਇਹ ਇੱਕ ਫਲਦਾਇਕ ਅਭਿਆਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸੌਦੇ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀ ਦੇ ਸੌਦੇ ਨਾਲ ਕਰਨਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿਓ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਤੁਲਨਾ ਉਸ ਨਾਲ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸੋਲੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ। ਅਭਿਆਸਾਂ ਵਿੱਚ, ਵੱਖ-ਵੱਖ ਉਮਰ ਸਮੂਹਾਂ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਉਮਰ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਬਦਲੀ ਹੋਈ ਸਿਖਲਾਈ ਆਦਿ ਦੇ ਨਾਲ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਲਈ ਕੁਝ ਸਵੀਕ੍ਰਿਤੀ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

In summary, if we can learn to live with our small differences and inequalities and enjoy variety, we must try to form groups with clear and well-discussed goals. If not, there is absolutely nothing wrong in going Solo and singing your own tune, for a group is worthwhile only if it can deliver a coordinated '*jugalbandi*' rather than an uncoordinated cacophony.

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਅੰਤਰਾਂ ਅਤੇ ਅਸਮਾਨਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਰਹਿਣਾ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਵਿਭਿੰਨਤਾ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵਿਚਾਰੇ ਗਏ ਟੀਚਿਆਂ ਵਾਲੇ ਸਮੂਹ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਨਹੀਂ, ਤਾਂ ਸੋਲੋ ਜਾਣ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਧੁਨ ਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਗਲਤ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਤਾਂ ਹੀ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਇਹ ਇੱਕ ਅਸੰਗਠਿਤ ਸ਼ੋਰ-ਸ਼ਰਾਬੇ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇੱਕ ਤਾਲਮੇਲ ਵਾਲੀ 'ਜੁਗਲਬੰਦੀ' ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Take Home Message:

ਘਰ ਸੁਨੇਹਾ ਲੈ ਜਾਓ:

➢ Independent practice allows you to run the business on your terms without interference. It could, however, put a financial strain and additional burden of responsibilities on you.

➢ ਸੁਤੰਤਰ ਅਭਿਆਸ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਦਖਲ ਦੇ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਰਤਾਂ 'ਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਚਲਾਉਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਵਿੱਤੀ ਦਬਾਅ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਦਾ ਵਾਧੂ ਬੋਝ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ Group practices are cost-effective and collaborative. You learn from each other and improve patient care by utilizing each other's positive qualities. The only trouble is that it can often lead to internal conflicts caused by distrust and jealousy.

➢ ਸਮੂਹ ਅਭਿਆਸ ਲਾਗਤ-ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਤੋਂ ਸਿੱਖਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਗੁਣਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਸਮੱਸਿਆ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਅਕਸਰ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਈਰਖਾ ਕਾਰਨ ਅੰਦਰੂਨੀ ਟਕਰਾਅ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ Always weigh the pros and cons of both types of practices before making a decision.

➢ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਦੋਵਾਂ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੇ ਫ਼ਾਇਦੇ ਅਤੇ ਨੁਕਸਾਨਾਂ ਨੂੰ ਤੋਲੋ।

Chapter 28

ਅਧਿਆਇ 28

Time Management and

ਸਮਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ

Work-Life Balance

ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ

“I recommend you to take care of the minutes, for the hours will take care of

"ਮੈਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਿੰਟਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ, ਕਿਉਂਕਿ ਘੰਟੇ ਤੁਹਾਡਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਗੇ।"

themselves.”

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ।"

- Lord sterfield

- ਲਾਰਡ ਸਟਰਫੀਲਡ

Maintaining Work-Life Balance

ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ

Being a health care professional, you have devoted your life towards caring for others, which is not just a remarkable thing but can also consume your life

since it is difficult to switch off your health care provider mode. And now that you are launching your own private practice, it is about to get even more consuming for you.

ਇੱਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਜੀਵਨ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਲਈ ਸਮਰਪਿਤ ਕੀਤਾ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਕਮਾਲ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਬਲਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਵੀ ਬਰਬਾਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਮੋਡ ਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੈ। ਅਤੇ ਹੁਣ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਹੋਰ ਵੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਪਤ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹੈ।

While it is one of the greatest professions, if you are not careful, it can start affecting your physical and mental health. This is the reason why work-life balance is essential. It helps you to give your 100% to your job while also getting the rest you need and have time for your social life. A work-life balance helps in preventing burnouts as well, which is one of the most common problems for health care providers.

ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਪੇਸ਼ਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ, ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸਾਵਧਾਨ ਨਹੀਂ ਰਹਿੰਦੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਨੌਕਰੀ ਵਿੱਚ ਆਪਣਾ 100% ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਨਾਲ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦਾ ਆਰਾਮ ਵੀ ਮਿਲਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮਾਜਿਕ ਜੀਵਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਵੀ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ

ਬਰਨਆਉਟ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ।

Burnout is a “pervasive health care problem characterized by a loss of emotional, mental and physical energy due to continued job-related stress.” If not treated properly, this can lead to severe dissatisfaction with work which eventually leads the health care provider to make medical errors and non-compliance of work as well as experience depression, substance abuse and other mental issues.

ਬਰਨਆਉਟ ਇੱਕ "ਵਿਆਪਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਮੱਸਿਆ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਨੌਕਰੀ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਤਣਾਅ ਦੇ ਕਾਰਨ ਭਾਵਨਾਤਮਕ, ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਊਰਜਾ ਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਦੁਆਰਾ ਦਰਸਾਈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।" ਜੇਕਰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਇਲਾਜ ਨਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਗੰਭੀਰ ਅਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਨਾ ਕਰਨ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ, ਪਦਾਰਥਾਂ ਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮਾਨਸਿਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

A work-life balance helps in establishing a healthy relationship between your work and social life. It decreases levels of stress, increases work satisfaction, enhances concentration, focus on your health.

ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਜੀਵਨ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਸਿਹਤਮੰਦ ਸਬੰਧ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤਣਾਅ ਦੇ

ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਕੰਮ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਇਕਾਗਰਤਾ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Following are some effective ways in which you and your staff members can enhance work-life balance:

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕੇ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰ ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ:

Take Personal Time

ਨਿੱਜੀ ਸਮਾਂ ਲਓ

Taking personal time is rather crucial to attaining work-life balance. Otherwise, you will burnout and won't be able to perform your duties as a health care provider and the owner of your private practice. You will eventually run out of empathy, patience, clarity and energy – all of which are crucial elements for providing the best health care service. Therefore, it is best to take some personal time off once or twice a year as per your schedule in order to keep yourself physically and mentally healthy.

ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਨਿੱਜੀ ਸਮਾਂ ਕੱਢਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਨਹੀਂ ਤਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਥੱਕ ਜਾਓਗੇ ਅਤੇ ਇੱਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਵਜੋਂ ਆਪਣੇ ਫਰਜ਼ ਨਿਭਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਨਹੀਂ ਹੋਵੋਗੇ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਹਮਦਰਦੀ, ਧੀਰਜ, ਸਪੱਸ਼ਟਤਾ ਅਤੇ ਊਰਜਾ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਵੇਗੀ - ਇਹ ਸਾਰੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੇਵਾ

ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਤ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਿਹਤਮੰਦ ਰੱਖਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸ਼ਡਿਊਲ ਅਨੁਸਾਰ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਵਾਰ ਕੁਝ ਨਿੱਜੀ ਸਮਾਂ ਕੱਢਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

Other than that, you can even take personal time every day where you completely switch off your work mode and work on your mental and physical health. You can:

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਨਿੱਜੀ ਸਮਾਂ ਵੀ ਕੱਢ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਢੰਗ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬੰਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਸਿਹਤ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

• Spend time with your family.

• ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨਾਲ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਓ।

• Read a book that is not work-related.

• ਅਜਿਹੀ ਕਿਤਾਬ ਪੜ੍ਹੋ ਜੋ ਕੰਮ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਨਾ ਹੋਵੇ।

• Go out for a walk.

• ਸੈਰ ਲਈ ਬਾਹਰ ਜਾਓ।

• Sleep.

• ਨੀਂਦ।

• Make ways to have a healthy diet.

• ਸਿਹਤਮੰਦ ਖੁਰਾਕ ਲੈਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਬਣਾਓ।

You can do anything that you enjoy which gives you a break from your work.

ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਕੁਝ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਸਦਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਨੰਦ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਬ੍ਰੇਕ ਦੇਵੇ।

Reduce your Work Hours

ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਘੰਟੇ ਘਟਾਓ

While you would be putting in even more hours once you start your own practice, it is essential that once things have settled down, you try to reduce your work hours at least once a week in order to decrease the stress levels. This should be allowed for all your employees. When the entire team gets some time off or at least reduced hours once a week or two, you will notice a drastic increase in the overall productivity levels.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਵੀ ਘੰਟੇ ਕੰਮ ਕਰੋਗੇ, ਪਰ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਣ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਇੱਕ ਵਾਰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਘੰਟੇ ਘਟਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਆਗਿਆ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਵਾਰ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਛੁੱਟੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਘੰਟੇ ਘਟ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਮੁੱਚੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਵਿੱਚ ਭਾਰੀ ਵਾਧਾ ਵੇਖੋਗੇ।

Adjust on-call Time

ਕਾਲ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਵਿਵਸਥਿਤ ਕਰੋ

Make sure you or any of your employees are not constantly on call for long periods of time. It is essential that you keep on adjusting and revising the on-call time so that everyone gets some time to relax and unwind from the pressures of work. When a health care provider is on call and is constantly working, it gets even harder to switch off work mode which can greatly impact the physical and mental health. As a result, their productivity and quality of service is also negatively affected.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਲਗਾਤਾਰ ਕਾਲ 'ਤੇ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਲ ਦੇ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਵਿਵਸਥਿਤ ਅਤੇ ਸੋਧਦੇ ਰਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੇ ਦਬਾਅ ਤੋਂ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਮਿਲੇ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਕਾਲ 'ਤੇ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਲਗਾਤਾਰ ਕੰਮ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੰਮ ਦੇ ਢੰਗ ਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰਨਾ ਹੋਰ ਵੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਅਤੇ ਸੇਵਾ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Consider Tele-medicine Appointments

ਟੈਲੀ-ਮੈਡੀਸਨ ਅਪੌਇੰਟਮੈਂਟਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ

If it is the nature of your practice to be constantly on call, you can also consider tele-medicine appointments for the not-so-serious cases or

consultations. You can do this right from your home or any other place of convenience. You would even be able to help more patients in a shorter time and free up time to spend time with family and friends.

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਡਾਕਟਰ ਦਾ ਸੁਭਾਅ ਲਗਾਤਾਰ ਕਾਲ 'ਤੇ ਰਹਿਣਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਗੈਰ-ਗੰਭੀਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਜਾਂ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਲਈ ਟੈਲੀ-ਮੈਡੀਸਨ ਅਪੌਇੰਟਮੈਂਟਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਆਪਣੇ ਘਰ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਹੂਲਤ ਵਾਲੀ ਜਗ੍ਹਾ ਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਘੱਟ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਵੀ ਹੋਵੋਗੇ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਅਤੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨਾਲ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਣ ਲਈ ਸਮਾਂ ਕੱਢ ਸਕੋਗੇ।

Take a 15-minute Break Every Day

ਹਰ ਰੋਜ਼ 15 ਮਿੰਟ ਦਾ ਬ੍ਰੇਕ ਲਓ।

While it is understandable to have back-to-back appointments with patients, you need to understand that you need a bit of time each day to recharge, even if it is only for 15 minutes. Switching gears for every patient can be exhausting while you also take care of the paperwork and other tasks of being the owner of your own private practice. You need to have a break to rest. If it is not possible to have a long break, you can schedule shorter breaks throughout your day, for instance, 3 to 5 minutes break after consulting three to four patients. You should also encourage this among your employees to

prevent burnout and to maintain the quality of the service.

ਜਦੋਂ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਲਗਾਤਾਰ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਕਰਨਾ ਸਮਝ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਰੀਚਾਰਜ ਕਰਨ ਲਈ ਥੋੜ੍ਹਾ ਸਮਾਂ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਸਿਰਫ 15 ਮਿੰਟਾਂ ਲਈ ਹੀ ਕਿਉਂ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਹਰੇਕ ਮਰੀਜ਼ ਲਈ ਗੇਅਰ ਬਦਲਣਾ ਥਕਾਵਟ ਵਾਲਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਾਗਜ਼ੀ ਕਾਰਵਾਈ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਹੋਰ ਕੰਮਾਂ ਦਾ ਵੀ ਧਿਆਨ ਰੱਖਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਬ੍ਰੇਕ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਲੰਮਾ ਬ੍ਰੇਕ ਲੈਣਾ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਪੂਰੇ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਛੋਟੇ ਬ੍ਰੇਕ ਤਹਿ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤਿੰਨ ਤੋਂ ਚਾਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ 3 ਤੋਂ 5 ਮਿੰਟ ਦਾ ਬ੍ਰੇਕ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਰਨਆਉਟ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਅਤੇ ਸੇਵਾ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇਸ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Delegate or Outsource Tasks

ਕੰਮ ਸੌਂਪੋ ਜਾਂ ਆਊਟਸੋਰਸ ਕਰੋ

While it is understandable that being the owner of your private practice, you would want to manage everything on your own for several reasons including cutting the cost of labor, being a perfectionist, etc., however, you need to keep in mind that it is not possible for you to do everything on your own. This can be fine during the initial stages of your private practice, eventually, the workload will increase and it would get impossible for you to handle everything

on your own without making errors. Therefore, it is important that you delegate some tasks or outsource them so that you can manage other important things effectively.

ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਸਮਝਣ ਯੋਗ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਕਈ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਸਭ ਕੁਝ ਆਪਣੇ ਆਪ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੋਗੇ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਕਿਰਤ ਦੀ ਲਾਗਤ ਘਟਾਉਣਾ, ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨਤਾਵਾਦੀ ਹੋਣਾ ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ, ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਭ ਕੁਝ ਆਪਣੇ ਆਪ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੜਾਵਾਂ ਦੌਰਾਨ ਠੀਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਕੰਮ ਦਾ ਬੋਝ ਵਧ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਗਲਤੀਆਂ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਸਭ ਕੁਝ ਸੰਭਾਲਣਾ ਅਸੰਭਵ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਕੰਮ ਸੌਂਪੋ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਊਟਸੋਰਸ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰ ਸਕੋ।

Reflect on your Work

ਆਪਣੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ

Dealing with the pressure and stress of work, added with the responsibilities of your private practice can become exhausting and demanding. It gets super easy to forget about the incredible work you are doing. Make it a point to reflect on your nature of work, the patients you have helped and the difference you are making. Do this every night when you are about to

sleep. Remind yourself why you are working this hard and how you are changing the lives of many patients. This will help you in enhancing your work satisfaction level and reduce your stress and frustration.

ਕੰਮ ਦੇ ਦਬਾਅ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣਾ, ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ, ਥਕਾਵਟ ਵਾਲਾ ਅਤੇ ਮੰਗ ਵਾਲਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕੰਮ ਨੂੰ ਭੁੱਲਣਾ ਬਹੁਤ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਤੀ, ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਮਦਦ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਲਿਆਏ ਗਏ ਫਰਕ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਬਿੰਦੂ ਬਣਾਓ। ਹਰ ਰਾਤ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਸੌਣ ਵਾਲੇ ਹੋ ਤਾਂ ਇਹ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੰਨੀ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਿਉਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲ ਰਹੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Ensure that you follow these tips and encourage your employees to do it too so that you and your entire health care team can establish and maintain a healthy work-life balance.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਸੁਝਾਵਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਪੂਰੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਟੀਮ ਇੱਕ ਸਿਹਤਮੰਦ ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਸਥਾਪਤ ਕਰ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖ ਸਕੋ।

Useful Tips for Managing your Time

ਆਪਣੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਉਪਯੋਗੀ ਸੁਝਾਅ

Being a health care provider as well as the owner of your private practice means you would have plenty of responsibilities to take care of. It can get easy to lose track of time or make mistakes when you have so much going on. This is why you need to learn to manage your time well. Following are some useful time management tips that can help health care professionals manage their time effectively:

ਇੱਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਸਮੇਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਾ ਜਾਂ ਗਲਤੀਆਂ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਲਾਭਦਾਇਕ ਸਮਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਸੁਝਾਅ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜੋ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ:

Make Goals

ਟੀਚੇ ਬਣਾਓ

Making goals, not just for the month and week, but also for every day is the best way you can manage your time well. This will also help you to create a sense of purpose for your entire day and keep you motivated. You must write down all your goals,

break them down to shorter tasks if needed, delegate tasks, maintain a to-do list to ensure you don’t forget anything. Review your weekly and monthly goals, make adjustments and notice your productivity improving.

ਸਿਰਫ਼ ਮਹੀਨੇ ਅਤੇ ਹਫ਼ਤੇ ਲਈ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਸਗੋਂ ਹਰ ਦਿਨ ਲਈ ਵੀ ਟੀਚੇ ਬਣਾਉਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਪੂਰੇ ਦਿਨ ਲਈ ਉਦੇਸ਼ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਲਿਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਕੰਮ ਸੌਂਪਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ, ਇੱਕ ਕਰਨਯੋਗ ਸੂਚੀ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਨਾ ਭੁੱਲੋ। ਆਪਣੇ ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਅਤੇ ਮਾਸਿਕ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ, ਸਮਾਯੋਜਨ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਵੇਖੋ।

Learn to Prioritize

ਤਰਜੀਹ ਦੇਣਾ ਸਿੱਖੋ

Prioritizing tasks will help you in better time management and will ensure that you don’t miss an important deadline or an appointment. It will keep you on track and will prevent pressure and panic of missing a deadline or forgetting an urgent task. You will feel more accountable when you have a to-do list and a list of priority tasks you need to finish. It will enhance the productivity and efficiency level of your

overall private practice (Figure 28.1).

ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਸਮਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਜਾਂ ਮੁਲਾਕਾਤ ਨਹੀਂ ਗੁਆਓਗੇ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਟਰੈਕ 'ਤੇ ਰੱਖੇਗਾ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਸੀਮਾ ਗੁਆਉਣ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਕੰਮ ਨੂੰ ਭੁੱਲਣ ਦੇ ਦਬਾਅ ਅਤੇ ਘਬਰਾਹਟ ਨੂੰ ਰੋਕੇਗਾ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਅਤੇ ਤਰਜੀਹੀ ਕੰਮਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਹੋਵੇਗੀ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਵਧੇਰੇ ਜਵਾਬਦੇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੁੱਚੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਅਤੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵਧਾਏਗਾ (ਚਿੱਤਰ 28.1)।

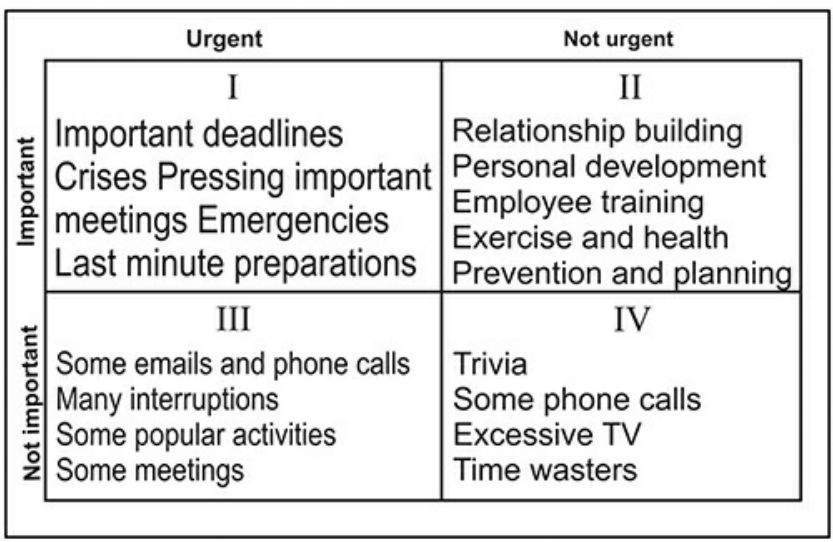


Figure 28.1: Prioritize each task as Important, Not Important,

ਚਿੱਤਰ 28.1: ਹਰੇਕ ਕੰਮ ਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਜੋਂ ਤਰਜੀਹ ਦਿਓ, ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਹੀਂ,

Urgent, Not Urgent.

ज़रूरी, ज़रूरी नहीं।

Become Tech Savvy

ਤਕਨੀਕੀ ਸਮਝਦਾਰ ਬਣੋ

Technology is your friend. Make sure you digitalize everything so that it consumes less time and energy. It will also help in reducing the risk of human error and keep everything in one place. Moreover, it is also the best way to keep everyone in the loop and ensure that each and every team member is instantly informed about any changes, adjustments or urgent work that needs to be immediately taken care of.

ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਤੁਹਾਡਾ ਦੋਸਤ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਡਿਜੀਟਲਾਈਜ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਊਰਜਾ ਦੀ ਖਪਤ ਕਰੇ। ਇਹ ਮਨੁੱਖੀ ਗਲਤੀ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਅਤੇ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਇੱਕ ਥਾਂ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਲੂਪ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਟੀਮ ਦੇ ਹਰੇਕ ਮੈਂਬਰ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬਦਲਾਅ, ਸਮਾਯੋਜਨ ਜਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਤੁਰੰਤ ਸੂਚਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਜਿਸਦਾ ਤੁਰੰਤ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Utilize Electronic Health Records

ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਸਿਹਤ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ

Electronic health care records are essential in maintaining and organizing the entire patient’s

history, current situation, as well as pending follow-ups. It reduces paperwork, makes it easy for the entire health care team to instantly check the patient record with a few clicks or taps, it also keeps everything organized. Most importantly, it also saves precious time.

ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਰਿਕਾਰਡ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਪੂਰੇ ਇਤਿਹਾਸ, ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ, ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਲੰਬਿਤ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਸੰਗਠਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ। ਇਹ ਕਾਗਜ਼ੀ ਕਾਰਵਾਈ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਪੂਰੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਟੀਮ ਲਈ ਕੁਝ ਕਲਿੱਕਾਂ ਜਾਂ ਟੈਪਾਂ ਨਾਲ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡ ਦੀ ਤੁਰੰਤ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਸੰਗਠਿਤ ਵੀ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਇਹ ਕੀਮਤੀ ਸਮਾਂ ਵੀ ਬਚਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Learn to Say No

ਨਾਂਹ ਕਹਿਣਾ ਸਿੱਖੋ

You need to be realistic about the amount of your work and take on more projects and tasks accordingly. Owning a private practice means your friends, family, colleagues or partners might ask you for favors which is perfectly fine if you are able to manage but not at all if you already have a jam-packed schedule. It is important that you learn to say no without feeling guilty about it. Taking on more than you can manage is a surefire way of completely exhausting yourself and also messing up your entire

schedule. This will also drastically decrease your level of productivity and increase your stress. You need to check your schedule before you say yes to any task, project or favor.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਬਾਰੇ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਹੋਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਅਤੇ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਹੋਰ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਅਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੋਸਤ, ਪਰਿਵਾਰ, ਸਹਿਯੋਗੀ ਜਾਂ ਸਾਥੀ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਕੁਝ ਮੰਗ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋ ਤਾਂ ਬਿਲਕੁਲ ਠੀਕ ਹੈ ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇੱਕ ਭਰਿਆ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਹੈ ਤਾਂ ਬਿਲਕੁਲ ਨਹੀਂ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਬਾਰੇ ਦੋਸ਼ੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਨਾਂਹ ਕਹਿਣਾ ਸਿੱਖੋ। ਜਿੰਨਾ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਉਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੰਮ ਲੈਣਾ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਥਕਾ ਦੇਣ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਪੂਰੇ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਨੂੰ ਖਰਾਬ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਪੱਕਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਘਟਾ ਦੇਵੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਵਧਾਏਗਾ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ, ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਜਾਂ ਪੱਖ ਲਈ ਹਾਂ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ A work-life balance helps in preventing burnouts, which is one of the most common problems for health care providers.

➢ ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਬਰਨਆਉਟ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ

ਹੈ।

➢ Being a health care professional can consume your life since it is difficult to switch off your health care provider mode.

➢ ਇੱਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਬਰਬਾਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਮੋਡ ਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੈ।

➢ A work-life balance helps in establishing a healthy relationship between your work and social life.

➢ ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਜੀਵਨ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਸਿਹਤਮੰਦ ਸਬੰਧ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ It is important to take some personal time off once or twice a year as per your schedule in order to keep you physically and mentally healthy.

➢ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਿਹਤਮੰਦ ਰਹਿਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਅਨੁਸਾਰ ਸਾਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਜਾਂ ਦੋ ਵਾਰ ਕੁਝ ਨਿੱਜੀ ਸਮਾਂ ਛੁੱਟੀ ਲੈਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

➢ Keep on adjusting and revising the on-call time so that everyone gets some time to relax and unwind from the pressures of work.

➢ ਕਾਲ ਦੇ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਵਿਵਸਥਿਤ ਅਤੇ ਸੋਧਦੇ ਰਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੇ ਦਬਾਅ ਤੋਂ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਮਿਲ ਸਕੇ।

➢ Delegate some tasks or outsource them so that you can manage other important things effectively.

➢ ਕੁਝ ਕੰਮ ਸੌਂਪੋ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਊਟਸੋਰਸ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰ ਸਕੋ।

➢ Remind yourself why you are working this hard and how you are changing the lives of many patients.

➢ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੰਨੀ ਮਿਹਨਤ ਕਿਉਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਦਗੀਆਂ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲ ਰਹੇ ਹੋ।

➢ Prioritizing tasks will help you with better time management.

➢ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਸਮਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ।

➢ Make sure you digitalize everything so that it consumes less time and energy. Electronic health care records are essential in maintaining your patients' records.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਡਿਜੀਟਲਾਈਜ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਸ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਊਰਜਾ ਦੀ ਖਪਤ ਹੋਵੇ। ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਰਿਕਾਰਡ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ।

➢ It is important that you learn to say no without feeling guilty about it. Check your schedule before you say yes to any task, project or favor.

➢ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੋਸ਼ੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਨਾਂਹ ਕਹਿਣਾ ਸਿੱਖੋ। ਕਿਸੇ ਵੀ ਕੰਮ, ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਜਾਂ ਪੱਖ ਲਈ ਹਾਂ ਕਹਿਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਕਾਰਜਕ੍ਰਮ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ।

Chapter 29

ਅਧਿਆਇ 29

Managing Stress and Burnout During the Medical

ਮੈਡੀਕਲ ਦੌਰਾਨ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਬਰਨਆਉਟ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨਾ

Practice: How to Stay Happy as a Doctor?

ਅਭਿਆਸ: ਡਾਕਟਰ ਵਜੋਂ ਖੁਸ਼ ਕਿਵੇਂ ਰਹਿਣਾ ਹੈ?

“If you had to define stress, it would not be far off if you said it was the

"ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ ਪਵੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਦੂਰ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਕਹੋ ਕਿ ਇਹ

process of living. The process of living is the process of having stress

ਜੀਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ। ਜੀਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਤਣਾਅ ਹੋਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੈ

imposed on you and reacting to it.”

ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਥੋਪਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ 'ਤੇ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਦੇ ਰਿਹਾ ਹੈ।"

- Stanley J. Sarnoff

- ਸਟੈਨਲੀ ਜੇ. ਸਰਨੌਫ

Some branches of medicine have greater doctor happiness as revealed in an annual survey in the USA. Medscape surveyed more than 14,000 doctors from over 30 specialties in the USA, who were asked about a range of topics, including burnout and bias against patients. The survey also collected demographic data such as gender, race and ethnicity. The survey also asked doctors about their happiness at work. The survey found that the highest rates of physicians reporting being “happy” or “very happy” at work were seen among Dermatologists (43 percent), Ophthalmologists (42 percent) and Allergy and Immunology specialists (41 percent). The lowest rates were seen among Emergency Medicine specialists (28 percent), Nephrologists (24 percent) and Rheumatologists (24 percent).

ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਾਲਾਨਾ ਸਰਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਸਾਹਮਣੇ ਆਇਆ ਹੈ ਕਿ ਦਵਾਈ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਸ਼ਾਖਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਖੁਸ਼ੀ ਵਧੇਰੇ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਮੈਡਸਕੇਪ ਨੇ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ 30 ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਪੈਸ਼ਲਿਟੀਜ਼ ਦੇ 14,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦਾ ਸਰਵੇਖਣ ਕੀਤਾ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਬਰਨਆਉਟ ਅਤੇ

ਪੱਖਪਾਤ ਸਮੇਤ ਕਈ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛਿਆ ਗਿਆ। ਸਰਵੇਖਣ ਨੇ ਲਿੰਗ, ਨਸਲ ਅਤੇ ਨਸਲ ਵਰਗੇ ਜਨਸੰਖਿਆ ਡੇਟਾ ਵੀ ਇਕੱਠਾ ਕੀਤਾ। ਸਰਵੇਖਣ ਨੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਖੁਸ਼ੀ ਬਾਰੇ ਵੀ ਪੁੱਛਿਆ। ਸਰਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ ਕੰਮ 'ਤੇ "ਖੁਸ਼" ਜਾਂ "ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼" ਹੋਣ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦਰ ਚਮੜੀ ਰੋਗ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ (43 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ), ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਰੋਗ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ (42 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ) ਅਤੇ ਐਲਰਜੀ ਅਤੇ ਇਮਯੂਨੋਲੋਜੀ ਮਾਹਿਰਾਂ (41 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ) ਵਿੱਚ ਦੇਖੀ ਗਈ। ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਮੈਡੀਸਨ ਮਾਹਿਰਾਂ (28 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ), ਨੇਫਰੋਲੋਜਿਸਟਾਂ (24 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ) ਅਤੇ ਰਾਇਮੈਟੋਲੋਜਿਸਟਾਂ (24 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ) ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਦਰ ਦੇਖੀ ਗਈ।

The first rule for being a happy doctor is very simple – it simply means caring for your patients and keeping them satisfied. Treat all your patients like VIPs – whether they come from rural areas or from posh colonies of the city. Remember that the relationship with our patients is at the heart of our professional role – and a healthy doctor-patient relationship nurtures both patient and doctor! Medical practice is really about service, not science and the true meaning of the art of medicine is found in the relationships we have with our patients. Savor your patients. When a patient thanks you for your work or says that you have become like a family member, stop and relish that happy moment. Those moments are the real reward for being a doctor if you can slow down to let them in. When it comes to

getting positive feedback, no profession in the world comes close to the medical profession! The joy of medicine is in doing good, which is why patients still confer a special status on us – we need to prove ourselves worthy of it.

ਇੱਕ ਖੁਸ਼ ਡਾਕਟਰ ਹੋਣ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਨਿਯਮ ਬਹੁਤ ਸਰਲ ਹੈ - ਇਸਦਾ ਸਿੱਧਾ ਅਰਥ ਹੈ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਰੱਖਣਾ। ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਵੀਆਈਪੀ ਵਾਂਗ ਵਿਵਹਾਰ ਕਰੋ - ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਪੇਂਡੂ ਖੇਤਰਾਂ ਤੋਂ ਆਉਣ ਜਾਂ ਸ਼ਹਿਰ ਦੀਆਂ ਆਲੀਸ਼ਾਨ ਕਲੋਨੀਆਂ ਤੋਂ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਸਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਰਿਸ਼ਤਾ ਸਾਡੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਭੂਮਿਕਾ ਦੇ ਕੇਂਦਰ ਵਿੱਚ ਹੈ - ਅਤੇ ਇੱਕ ਸਿਹਤਮੰਦ ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਰਿਸ਼ਤਾ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ ਦੋਵਾਂ ਨੂੰ ਪਾਲਦਾ ਹੈ! ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਸੇਵਾ ਬਾਰੇ ਹੈ, ਵਿਗਿਆਨ ਬਾਰੇ ਨਹੀਂ ਅਤੇ ਦਵਾਈ ਦੀ ਕਲਾ ਦਾ ਅਸਲ ਅਰਥ ਸਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸਾਡੇ ਸਬੰਧਾਂ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣੋ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਲਈ ਤੁਹਾਡਾ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰ ਵਾਂਗ ਬਣ ਗਏ ਹੋ, ਤਾਂ ਰੁਕੋ ਅਤੇ ਉਸ ਖੁਸ਼ੀ ਦੇ ਪਲ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣੋ। ਉਹ ਪਲ ਡਾਕਟਰ ਹੋਣ ਦਾ ਅਸਲ ਇਨਾਮ ਹਨ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅੰਦਰ ਆਉਣ ਦੇਣ ਲਈ ਹੌਲੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਫੀਡਬੈਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਦੁਨੀਆ ਦਾ ਕੋਈ ਵੀ ਪੇਸ਼ਾ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇ ਦੇ ਨੇੜੇ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦਾ! ਦਵਾਈ ਦੀ ਖੁਸ਼ੀ ਚੰਗਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਹੈ, ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਮਰੀਜ਼ ਅਜੇ ਵੀ ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਦਰਜਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ - ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਸਦੇ ਯੋਗ ਸਾਬਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ।

The secret of happy doctors and health professionals

is happy and satisfied patients. However, medical professionals can be associated with stress. It is important for doctors to develop interests and friends outside medicine. While it is true that medicine can be a demanding mistress, don’t let her take over your life. Good doctors are well-rounded individuals, who have an open mind and are curious about everything. Having outside interests will not only make you a better and balanced individual, it will also help make you a better doctor, as you apply what you learn from other fields to your medical practice.

ਖੁਸ਼ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਦਾ ਰਾਜ਼ ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਤਣਾਅ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਦਵਾਈ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਰੁਚੀਆਂ ਅਤੇ ਦੋਸਤ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ ਕਿ ਦਵਾਈ ਇੱਕ ਮੰਗ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਮਾਲਕਣ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਉਸਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ 'ਤੇ ਕਬਜ਼ਾ ਨਾ ਕਰਨ ਦਿਓ। ਚੰਗੇ ਡਾਕਟਰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਵਿਅਕਤੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦਿਮਾਗ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਉਤਸੁਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਬਾਹਰੀ ਰੁਚੀਆਂ ਹੋਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਅਤੇ ਸੰਤੁਲਿਤ ਵਿਅਕਤੀ ਬਣੋਗੇ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਬਿਹਤਰ ਡਾਕਟਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਖੇਤਰਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖੀਆਂ ਗਈਆਂ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕਰਦੇ ਹੋ।

Stress among Doctors and Its Management

ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਤਣਾਅ

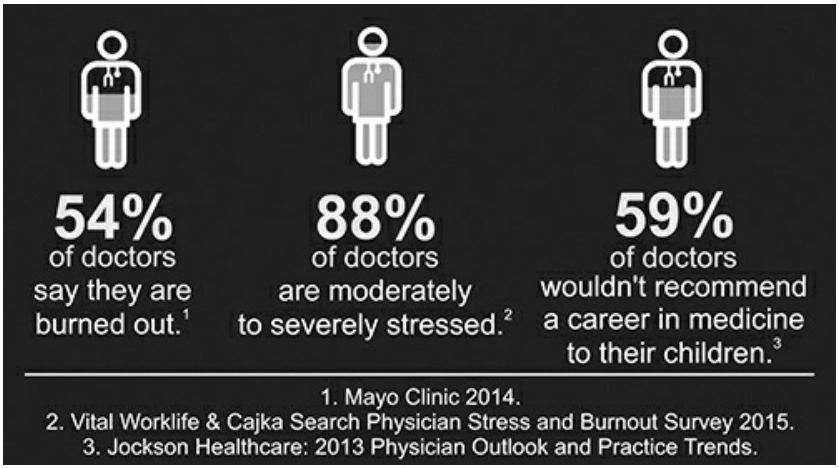


Figure 29.1 A: Stress Among Doctors

ਚਿੱਤਰ 29.1 A: ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤਣਾਅ

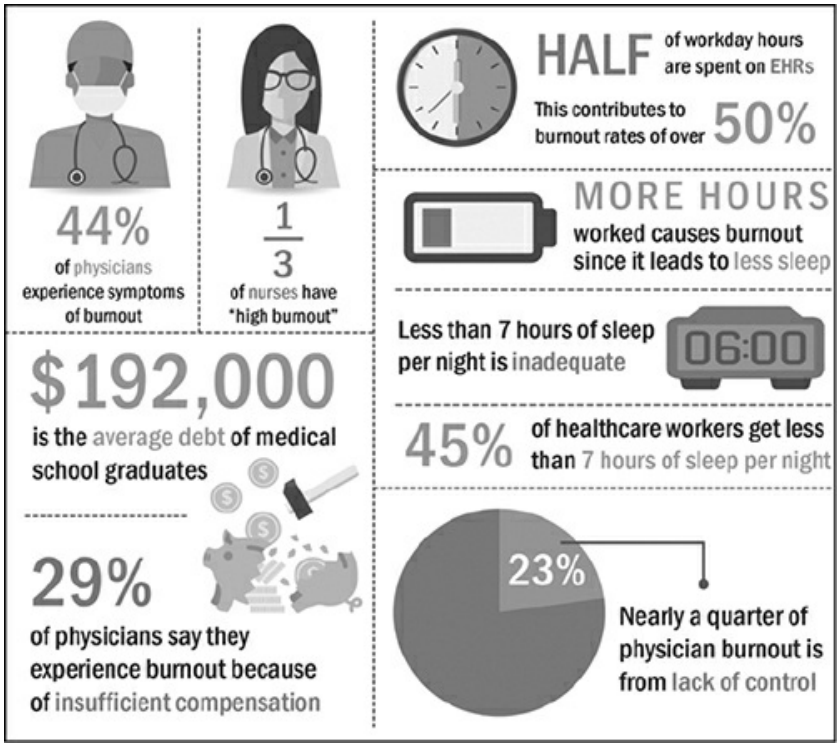

44%
of physicians experience symptoms of burnout
1/3
of nurses have "high burnout"
$192,000
is the average debt of medical school graduates
29%
of physicians say they experience burnout because of insufficient compensation
HALF
of workday hours are spent on EHRs
This contributes to burnout rates of over 50%
MORE HOURS
worked causes burnout since it leads to less sleep
Less than 7 hours of sleep per night is inadequate
06:00
45%
of healthcare workers get less than 7 hours of sleep per night
23%
Nearly a quarter of physician burnout is from lack of control

Figure 29.1 B: Stress Among Doctors

ਚਿੱਤਰ 29.1 B: ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤਣਾਅ

Stress is a typical physical and psychological reaction to the demands and pressures life throws at you (Figure 29). Stress in a small amount can actually be good and give you the motivation to enhance your performance. However, multiple challenges and continuous stress can easily push your psychological and physical capability to cope with stress.

ਤਣਾਅ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਅਤੇ ਦਬਾਅ ਪ੍ਰਤੀ ਇੱਕ ਆਮ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ

ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਪ੍ਰਤੀਕ੍ਰਿਆ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 29)। ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਤਣਾਅ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਚੰਗਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕਈ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਅਤੇ ਨਿਰੰਤਰ ਤਣਾਅ ਤਣਾਅ ਨਾਲ ਸਿੱਝਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੀ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਧੱਕ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Our brain is fixed with alarm systems to protect us from such threats. It signals our body when under threat to release hormones which enhances our blood pressure and heart rate. This is usually the fight or flight response to stress. When the threat of stress is gone, the body eventually goes back to its relaxed and normal state. However, if the stress levels continuously increase, these alarm systems inside our brain never switch off. Over time, this chronic stress can result in health and mental issues. This is especially true for health care providers who are constantly under pressure to provide high-quality care to their patients.

ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਵਿੱਚ ਅਲਾਰਮ ਸਿਸਟਮ ਲੱਗੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਸਾਨੂੰ ਅਜਿਹੇ ਖਤਰਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਹ ਸਾਡੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਸੰਕੇਤ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਖ਼ਤਰਾ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਹਾਰਮੋਨ ਛੱਡੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਸਾਡੇ ਬਲੱਡ ਪ੍ਰੈਸ਼ਰ ਅਤੇ ਦਿਲ ਦੀ ਧੜਕਣ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤਣਾਅ ਪ੍ਰਤੀ ਲੜਾਈ ਜਾਂ ਭੱਜਣ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤਣਾਅ ਦਾ ਖ਼ਤਰਾ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਰੀਰ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਅਤੇ ਆਮ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ

ਵਾਪਸ ਚਲਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤਣਾਅ ਦਾ ਪੱਧਰ ਲਗਾਤਾਰ ਵਧਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਾਡੇ ਦਿਮਾਗ ਦੇ ਅੰਦਰ ਇਹ ਅਲਾਰਮ ਸਿਸਟਮ ਕਦੇ ਵੀ ਬੰਦ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ। ਸਮੇਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਇਸ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਲਈ ਸੱਚ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉੱਚ-ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਲਗਾਤਾਰ ਦਬਾਅ ਹੇਠ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

Reactions to Stress

ਤਣਾਅ ਪ੍ਰਤੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ

There are two main reactions that make up an individual’s response to stress. The first one, already mentioned above, is the fight or flight response and the second one is General Adaptation Syndrome (GAS). It is highly possible that you experience both of these responses simultaneously.

ਤਣਾਅ ਪ੍ਰਤੀ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਦੋ ਮੁੱਖ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਹਨ। ਪਹਿਲਾ, ਜਿਸਦਾ ਉੱਪਰ ਜ਼ਿਕਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ, ਲੜਾਈ ਜਾਂ ਭੱਜਣ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਦੂਜਾ ਜਨਰਲ ਅਡੈਪਟੇਸ਼ਨ ਸਿੰਡਰੋਮ (GAS) ਹੈ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਦੋਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦਾ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਅਨੁਭਵ ਕਰੋ।

Fight or Flight

ਲੜਾਈ ਜਾਂ ਉਡਾਣ

The fight or flight response is the short term and the most basic survival response. This is typically

triggered when you experience a shock or see/ experience something which your body perceives as a threat. Your brain releases stress hormones which prepares your body to either fight the threat or hide from it. This can energize you but might also make you irritable, anxious and excitable.

ਲੜਾਈ ਜਾਂ ਭੱਜਣ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਬਚਾਅ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੈ। ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਦੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੋਈ ਝਟਕਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਦੇਖਦੇ/ਅਨੁਭਵ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਹਾਡਾ ਸਰੀਰ ਖ਼ਤਰੇ ਵਜੋਂ ਸਮਝਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਮਾਗ ਤਣਾਅ ਦੇ ਹਾਰਮੋਨ ਛੱਡਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਜਾਂ ਤਾਂ ਖ਼ਤਰੇ ਨਾਲ ਲੜਨ ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਛੁਪਾਉਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਊਰਜਾਵਾਨ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚਿੜਚਿੜਾ, ਚਿੰਤਤ ਅਤੇ ਉਤੇਜਿਤ ਵੀ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

The main issue with this response is that while it does help in dealing with events or situations that can be life-threatening, it can be experienced every day when you are working, managing deadlines and patients and other important tasks. Continuously experiencing this can ultimately take a toll on your health, both mentally and physically.

ਇਸ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਦਾ ਮੁੱਖ ਮੁੱਦਾ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕਿ ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਜਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਜਾਨਲੇਵਾ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਇਹ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਉਦੋਂ ਅਨੁਭਵ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ

ਹੋ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਲਗਾਤਾਰ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨਾ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਸਿਹਤ 'ਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬੁਰਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

General Adaptation Syndrome (GAS)

ਜਨਰਲ ਅਡੈਪਟੇਸ਼ਨ ਸਿੰਡਰੋਮ (GAS)

This is the usual response to exposure to long-term stress. According to experts, individuals deal with stress through the following three phases (Figure 29.2):

ਇਹ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਉਣ 'ਤੇ ਆਮ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੈ। ਮਾਹਿਰਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਵਿਅਕਤੀ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਤਿੰਨ ਪੜਾਵਾਂ ਰਾਹੀਂ ਤਣਾਅ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਦੇ ਹਨ (ਚਿੱਤਰ 29.2):

• The phase of alarm, where they respond to the stressor.

• ਅਲਾਰਮ ਦਾ ਪੜਾਅ, ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਤਣਾਅ ਵਾਲੇ ਕਾਰਕ ਪ੍ਰਤੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ।

• The phase of resistance, where they cope with or adapt to the stressor.

• ਵਿਰੋਧ ਦਾ ਪੜਾਅ, ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਤਣਾਅ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਦੇ ਹਨ।

However, the body is unable to indefinitely keep up with the resistance and as a result, the emotional and

physical resources of the individual start depleting.

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਰੀਰ ਅਣਮਿੱਥੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਵਿਰੋਧ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਮਰੱਥ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਸਰੋਤ ਖਤਮ ਹੋਣੇ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

• The phase of exhaustion, where the body and mind of the individual

• ਥਕਾਵਟ ਦਾ ਪੜਾਅ, ਜਿੱਥੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਸਰੀਰ ਅਤੇ ਮਨ

'wear down' and they are unable to normally function.

'ਘਟ ਜਾਂਦੇ ਹਨ' ਅਤੇ ਉਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਅਯੋਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

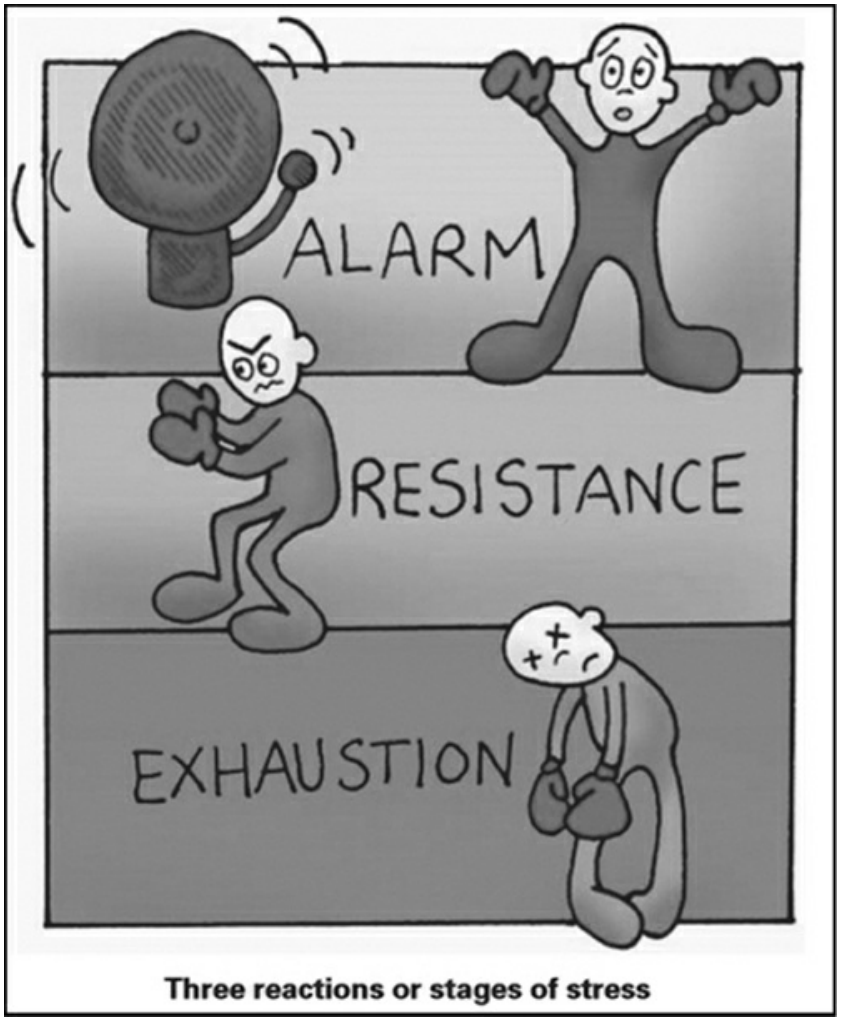


Figure 29.2: Three Reactions or Stages of Stress

ਚਿੱਤਰ 29.2: ਤਣਾਅ ਦੇ ਤਿੰਨ ਪ੍ਰਤੀਕਰਮ ਜਾਂ ਪੜਾਅ

Both these responses to stress are linked; the GAS' exhaustion phase is the result of continuously experiencing the fight or flight responses over a long

duration of time.

ਤਣਾਅ ਪ੍ਰਤੀ ਇਹ ਦੋਵੇਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਜੁੜੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਹਨ; GAS ਦਾ ਥਕਾਵਟ ਪੜਾਅ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਲੜਾਈ ਜਾਂ ਭੱਜਣ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦਾ ਲਗਾਤਾਰ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੈ।

When you encounter a distressing situation, you automatically make two judgments, which are mostly unconscious. Firstly, you determine whether the situation is threatening – a threat to your reputation, time, values, social standing or survival. This triggers the fight or flight response and the GAS alarm phase. Secondly, you determine whether you have the right and adequate resources to handle the threat. These resources include strength, energy, emotional capabilities, knowledge, time and more.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਦੁਖਦਾਈ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਦੋ ਨਿਰਣੇ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਜੋ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਅਚੇਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਪਹਿਲਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੀ ਸਥਿਤੀ ਖ਼ਤਰੇ ਵਿੱਚ ਹੈ - ਤੁਹਾਡੀ ਸਾਖ, ਸਮੇਂ, ਕਦਰਾਂ-ਕੀਮਤਾਂ, ਸਮਾਜਿਕ ਸਥਿਤੀ ਜਾਂ ਬਚਾਅ ਲਈ ਖ਼ਤਰਾ। ਇਹ ਲੜਾਈ ਜਾਂ ਭੱਜਣ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਅਤੇ GAS ਅਲਾਰਮ ਪੜਾਅ ਨੂੰ ਚਾਲੂ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਦੂਜਾ, ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਖ਼ਤਰੇ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਸਹੀ ਅਤੇ ਢੁਕਵੇਂ ਸਰੋਤ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਸਰੋਤਾਂ ਵਿੱਚ ਤਾਕਤ, ਊਰਜਾ, ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਯੋਗਤਾਵਾਂ, ਗਿਆਨ, ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ।

Your level of stress depends on how much out of

control you feel and the way you tackle the situation at hand.

ਤੁਹਾਡੇ ਤਣਾਅ ਦਾ ਪੱਧਰ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਕੁ ਕਾਬੂ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਨਜਿੱਠਦੇ ਹੋ।

Signs of Stress

ਤਣਾਅ ਦੇ ਚਿੰਨ੍ਹ

All individuals react differently to stress. However, the most common symptoms and signs of increasing amount of stress are as follows:

ਸਾਰੇ ਵਿਅਕਤੀ ਤਣਾਅ ਪ੍ਰਤੀ ਵੱਖੋ-ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਤਣਾਅ ਦੀ ਵਧਦੀ ਮਾਤਰਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਲੱਛਣ ਅਤੇ ਸੰਕੇਤ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਅਨੁਸਾਰ ਹਨ:

• Constantly feeling overloaded or overwhelmed

• ਲਗਾਤਾਰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਾਰ ਜਾਂ ਬੋਝ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ

• Drastic weight loss or gain

• ਭਾਰ ਵਿੱਚ ਭਾਰੀ ਕਮੀ ਜਾਂ ਵਾਧਾ

• Angry and irritability episodes

• ਗੁੱਸਾ ਅਤੇ ਚਿੜਚਿੜੇਪਨ ਦੇ ਐਪੀਸੋਡ

• Consistent fatigue

• ਲਗਾਤਾਰ ਥਕਾਵਟ

• Social isolation or withdrawal

• ਸਮਾਜਿਕ ਅਲੱਗ-ਥਲੱਗਤਾ ਜਾਂ ਪਿੱਛੇ ਹਟਣਾ

• Compulsive or obsessive behaviors

• ਜਬਰਦਸਤੀ ਜਾਂ ਜਨੂੰਨੀ ਵਿਵਹਾਰ

• Concentration problems

• ਇਕਾਗਰਤਾ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ

• Insomnia or excessive sleeping

• ਇਨਸੌਮਨੀਆ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨੀਂਦ ਆਉਣਾ

• Panic attacks

• ਘਬਰਾਹਟ ਦੇ ਹਮਲੇ

• Frequent nausea, stomach pain or heartburn

• ਵਾਰ-ਵਾਰ ਮਤਲੀ, ਪੇਟ ਦਰਦ ਜਾਂ ਦਿਲ ਵਿੱਚ ਜਲਨ

• Sweaty or cold feet and hands

• ਪਸੀਨੇ ਨਾਲ ਭਰੇ ਜਾਂ ਠੰਢੇ ਪੈਰ ਅਤੇ ਹੱਥ

• Consistent headaches

• ਲਗਾਤਾਰ ਸਿਰ ਦਰਦ

If you experience even some of these signs or notice these symptoms in any of your employees, it is crucial that you immediately tackle the situation before you or your employee experiences burnout.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਵੀ ਲੱਛਣਾਂ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਲੱਛਣਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕਰਮਚਾਰੀ ਬਰਨਆਉਟ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਤੁਰੰਤ ਨਜਿੱਠੋ।

Consequences of Stress

ਤਣਾਅ ਦੇ ਨਤੀਜੇ

Stress can have a major impact on your ability to perform your job effectively. It can also impact the way you deal with your employees and your patients. This can eventually start negatively affecting your mental and physical well-being, your relationships with patients, employees, colleagues and loved ones and can also have a negative impact on your ability to manage your private practice.

ਤਣਾਅ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ 'ਤੇ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਵਹਾਰ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਵੀ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਤੰਦਰੁਸਤੀ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ, ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ, ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਅਤੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ 'ਤੇ ਵੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Long-term stress can also result in health issues like a weakened immune system, high blood pressure, depression, stroke, cardiovascular disease and

burnout. While being in the health care profession, it is normal to face numerous challenges and pressures at work. However, it gets easy for health care professionals to get too consumed in their work and forget to take care of their health. Many don’t even realize that they are under stress since they get too used to their high-pressure job. Moreover, even if they do recognize the signs of stress, they choose to ignore it or think that it will eventually get better and fail to think about the negative consequences that high-stress level can cause.

ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਇਮਿਊਨ ਸਿਸਟਮ, ਹਾਈ ਬਲੱਡ ਪ੍ਰੈਸ਼ਰ, ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ, ਸਟ੍ਰੋਕ, ਦਿਲ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਅਤੇ ਬਰਨਆਉਟ ਵਰਗੀਆਂ ਸਿਹਤ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੇ ਹੋਏ, ਕੰਮ 'ਤੇ ਕਈ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਅਤੇ ਦਬਾਅ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਆਮ ਗੱਲ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਡੁੱਬ ਜਾਣਾ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਾ ਭੁੱਲ ਜਾਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ ਕਿ ਉਹ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਉੱਚ-ਦਬਾਅ ਵਾਲੀ ਨੌਕਰੀ ਦੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਆਦੀ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਤਣਾਅ ਦੇ ਸੰਕੇਤਾਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਇਸਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਨਾ ਚੁਣਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਠੀਕ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ਅਤੇ ਉੱਚ-ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

Meditation and Exercise

ਧਿਆਨ ਅਤੇ ਕਸਰਤ

The best way to manage stress is to do regularly exercise and meditation. While the idea of doing physical exercises might not sound soothing to you, it is one of the most effective means of reducing your stress levels and energizing yourself. The rhythmic exercises make you attain a flow of repetitive movements which ultimately becomes relaxing. Try doing the following exercises:

ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਸਰਤ ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਕਰਨਾ। ਭਾਵੇਂ ਸਰੀਰਕ ਕਸਰਤਾਂ ਕਰਨ ਦਾ ਵਿਚਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ਾਂਤ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਨਾ ਲੱਗੇ, ਪਰ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਊਰਜਾਵਾਨ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਤਾਲਬੱਧ ਕਸਰਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਵਾਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਕਸਰਤਾਂ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ:

• Climbing

• ਚੜ੍ਹਨਾ

• Rowing

• ਰੋਇੰਗ

• Dancing

• ਨੱਚਣਾ

• Swimming

• ਤੈਰਾਕੀ

• Walking

• ਤੁਰਨਾ

• Running

• ਦੌੜਨਾ

To attain the maximum level of stress relief, it is best to add a few minutes of meditation to your workout. Following are a few useful meditation tricks you or your employees can use in order to manage the daily stress and pressures of work:

ਤਣਾਅ ਤੋਂ ਰਾਹਤ ਦੇ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਆਪਣੀ ਕਸਰਤ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਮਿੰਟਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਲਾਭਦਾਇਕ ਧਿਆਨ ਦੇ ਗੁਰ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੇ ਦਬਾਅ ਨੂੰ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ:

Deep Breathing – I have been practicing deep breathing (*pranayama*) for the past 40 years. This is a great technique, especially for beginners and it is also effective when things start becoming overwhelming or if you are having a panic attack. This can also be

done anywhere and at anytime. All you have to do is focus on your breathing. Keep on listening and feeling yourself exhale and inhale as you breathe. Ensure that your breathing is slow and deep. If you feel your attention wandering, gently turn your mind back towards your breathing. Do this for at least two minutes and repeat if necessary.

ਡੂੰਘੇ ਸਾਹ - ਮੈਂ ਪਿਛਲੇ 40 ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਡੂੰਘੇ ਸਾਹ (ਪ੍ਰਾਣਾਯਾਮ) ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਇਹ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਕਨੀਕ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ ਅਤੇ ਇਹ ਉਦੋਂ ਵੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋਣ ਲੱਗਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੈਨਿਕ ਅਟੈਕ ਆ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਹ ਕਿਤੇ ਵੀ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੇਂ ਵੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਸਾਹ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਸੁਣਦੇ ਰਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਾਹ ਲੈਂਦੇ ਹੋਏ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਰਹੋ ਅਤੇ ਸਾਹ ਲੈਂਦੇ ਹੋਏ ਸਾਹ ਲੈਂਦੇ ਰਹੋ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਸਾਹ ਹੌਲੀ ਅਤੇ ਡੂੰਘਾ ਹੋਵੇ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਭਟਕਦਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਹ ਵੱਲ ਮੋੜੋ। ਇਸਨੂੰ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਦੋ ਮਿੰਟ ਲਈ ਕਰੋ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਦੁਹਰਾਓ।

Body Scanning (*Yoga Nidra*) – This is another effective technique to relax your mind and reduce your stress levels. In this, you have to concentrate on different parts of your body at a time. Become fully aware of the sensation of your body, for instance, your hand touching the smooth table, your feet on

the ground, your clothes against your skin and the tension in your muscles, the warmth of your skin or the pain in some part of your body. This helps you become more aware of your body and its sensation. You can combine this with a deep breathing technique as well.

ਸਰੀਰ ਦੀ ਸਕੈਨਿੰਗ (ਯੋਗਾ ਨਿਦ੍ਰਾ) - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਦੇਣ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਹੋਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਕਨੀਕ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹਿੱਸਿਆਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਦੀ ਸੰਵੇਦਨਾ ਪ੍ਰਤੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ ਹੋਵੋ, ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡਾ ਹੱਥ ਨਿਰਵਿਘਨ ਮੇਜ਼ ਨੂੰ ਛੂਹਣਾ, ਤੁਹਾਡੇ ਪੈਰ ਜ਼ਮੀਨ 'ਤੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੱਪੜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਚਮੜੀ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮਾਸਪੇਸ਼ੀਆਂ ਵਿੱਚ ਤਣਾਅ, ਤੁਹਾਡੀ ਚਮੜੀ ਦੀ ਗਰਮੀ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਕਿਸੇ ਹਿੱਸੇ ਵਿੱਚ ਦਰਦ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਸੰਵੇਦਨਾ ਪ੍ਰਤੀ ਵਧੇਰੇ ਜਾਗਰੂਕ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਡੂੰਘੇ ਸਾਹ ਲੈਣ ਦੀ ਤਕਨੀਕ ਨਾਲ ਵੀ ਜੋੜ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Walking and Meditating – Go out for a short walk and combine it with meditation. This is a healthy and effective way of relaxing and also getting the exercise your body needs. Slow down the pace of your walk and concentrate on each and every movement your body makes. Avoid concentrating on a specific destination and instead focus on the movement of your feet and legs and how your hands move as you

walk. If you have trouble concentrating, try repeating the action you are making, for instance, moving, lifting your foot, placing it on the ground, right hand swinging back, etc.

ਸੈਰ ਅਤੇ ਧਿਆਨ - ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਸੈਰ ਲਈ ਬਾਹਰ ਜਾਓ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਜੋੜੋ। ਇਹ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੀ ਕਸਰਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਸਿਹਤਮੰਦ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਆਪਣੀ ਸੈਰ ਦੀ ਗਤੀ ਨੂੰ ਹੌਲੀ ਕਰੋ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਦੀ ਹਰ ਹਰਕਤ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਮੰਜ਼ਿਲ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚੋ ਅਤੇ ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਪੈਰਾਂ ਅਤੇ ਲੱਤਾਂ ਦੀ ਗਤੀ ਅਤੇ ਤੁਰਦੇ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਹੱਥ ਕਿਵੇਂ ਹਿੱਲਦੇ ਹਨ, 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਜੋ ਕਿਰਿਆ ਤੁਸੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਉਸਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ, ਉਦਾਹਰਨ ਲਈ, ਹਿਲਾਉਣਾ, ਆਪਣੇ ਪੈਰ ਨੂੰ ਚੁੱਕਣਾ, ਇਸਨੂੰ ਜ਼ਮੀਨ 'ਤੇ ਰੱਖਣਾ, ਸੱਜਾ ਹੱਥ ਪਿੱਛੇ ਵੱਲ ਹਿਲਾਉਣਾ, ਆਦਿ।

Reading and Reflecting – Reading is a great way of relaxing and distracting your mind which gradually lowers your stress levels. Take a few minutes to read your favorite book and think about it. You can also read a quote, a sacred text, listen to music and reflect on them. You can even reflect on some positive or profound words you have heard.

ਪੜ੍ਹਨਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬਤ ਕਰਨਾ - ਪੜ੍ਹਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਨ ਨੂੰ ਆਰਾਮ ਦੇਣ ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਭਟਕਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਜੋ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਤੁਹਾਡੇ

ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੀ ਮਨਪਸੰਦ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਲਈ ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਕੱਢੋ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਹਵਾਲਾ, ਇੱਕ ਪਵਿੱਤਰ ਪਾਠ ਵੀ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਸੰਗੀਤ ਸੁਣ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਜਾਂ ਡੂੰਘੇ ਸ਼ਬਦਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸੁਣੇ ਹਨ।

Offering Gratitude – Here you can focus on being thankful for what you have, what you are doing, your family, your friends, your colleagues, your private practice, your team, your patients and so much more. When you focus on the positive things in your life, the things you have accomplished, it can ease the stress and frustration you are feeling.

ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ - ਇੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੋਲ ਜੋ ਹੈ, ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ, ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ, ਆਪਣੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ, ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ, ਆਪਣੀ ਟੀਮ, ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਲਈ ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰ ਹੋਣ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚੀਜ਼ਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Make it a point to do at least 15 minutes of exercise five times a week and five minutes of meditation every day. Encourage your employees to do the same. If your budget allows, you can even create a small exercise or meditation room where your

employees can spend a few minutes working out or relaxing (Figure 29.3).

ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਪੰਜ ਵਾਰ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 15 ਮਿੰਟ ਕਸਰਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਪੰਜ ਮਿੰਟ ਧਿਆਨ ਕਰਨ ਦਾ ਸੰਕਲਪ ਬਣਾਓ। ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਬਜਟ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਕਸਰਤ ਜਾਂ ਧਿਆਨ ਕਮਰਾ ਵੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿੱਥੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਕਸਰਤ ਕਰਨ ਜਾਂ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾ ਸਕਦੇ ਹਨ (ਚਿੱਤਰ 29.3)।

Figure 29.3: Measures to Manage Stress and Burnout for Doctors

ਚਿੱਤਰ 29.3: ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਬਰਨਆਉਟ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਉਪਾਅ

Workplace Stress Management

ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਤਣਾਅ ਪ੍ਰਬੰਧਨ

As health care providers have to perform more duties with less time at hand, it is understandable when things start becoming frantic and frazzled no matter how much efficiently and calmly they want to perform their tasks. This adds to their stress and can further impact their work negatively. Excessive stress starts interfering with the levels of productivity and also starts depleting you spiritually, mentally and physically. Hospitals, private practices and other health facilities are indeed stressful places to work. However, there are various ways in which you can manage workplace stress and boost your productivity while maintaining your physical and mental health.

ਕਿਉਂਕਿ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਆਦਾ ਡਿਊਟੀਆਂ ਨਿਭਾਉਣੀਆਂ ਪੈਂਦੀਆਂ ਹਨ, ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਸਮਝ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਬੇਚੈਨ ਅਤੇ ਥੱਕੀਆਂ ਹੋਣ ਲੱਗਦੀਆਂ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਕਿੰਨੇ ਵੀ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਅਤੇ ਸ਼ਾਂਤੀ ਨਾਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋਣ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵੀ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਣਾਅ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਵਿੱਚ ਦਖਲ ਦੇਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਧਿਆਤਮਿਕ, ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵੀ ਕਮਜ਼ੋਰ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਹਸਪਤਾਲ, ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਿਹਤ ਸਹੂਲਤਾਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਸਥਾਨ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕਈ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਤਣਾਅ

ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਆਪਣੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Following are some useful tips for workplace stress management:

ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਤਣਾਅ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਕੁਝ ਲਾਭਦਾਇਕ ਸੁਝਾਅ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ:

Have an Early Start

ਜਲਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰੋ

The most productive and least stressful day is the one that starts positively. It is a norm to wake up late, race through breakfast, get ready and speed your way to work, while also trying to squeeze in a stop for coffee. When your mornings are rushed, you will continue to feel rushed throughout the day and stay under considerable stress. If this is your normal routine, you need to stop immediately and start waking up at least 10 minutes early. Take a few minutes before sleeping at night to plan your mornings. Having a proper schedule for the morning can help you in starting your day without stress and hustle.

ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਤਪਾਦਕ ਅਤੇ ਘੱਟ ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਦਿਨ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਦੇਰ ਨਾਲ ਉੱਠਣਾ, ਨਾਸ਼ਤਾ ਕਰਨਾ,

ਤਿਆਰ ਹੋਣਾ ਅਤੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਜਾਣ ਦਾ ਤੇਜ਼ ਤਰੀਕਾ, ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਕੌਫੀ ਲਈ ਰੁਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਆਮ ਗੱਲ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਵੇਰਾਂ ਜਲਦੀ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਦਿਨ ਭਰ ਜਲਦੀ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਰਹੋਗੇ ਅਤੇ ਕਾਫ਼ੀ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਰਹੋਗੇ। ਜੇਕਰ ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਆਮ ਰੁਟੀਨ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਰੁਕਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 10 ਮਿੰਟ ਜਲਦੀ ਉੱਠਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਰਾਤ ਨੂੰ ਸੌਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਕੱਢ ਕੇ ਆਪਣੀ ਸਵੇਰ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ। ਸਵੇਰ ਲਈ ਇੱਕ ਸਹੀ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਭੀੜ-ਭੜੱਕੇ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਆਪਣਾ ਦਿਨ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Don’t Skip Meals

ਖਾਣਾ ਨਾ ਛੱਡੋ

This is a common thing for health care providers to do. Since they have a jam-packed schedule, they often skip lunch or even breakfast. This is an unwise move. You need to keep in mind that you need to eat in order to maintain your stamina and to keep yourself energized throughout the day. You can offer compensatory healthy meals or food at subsidized rates at your private practice to encourage your entire staff to have proper food and avoid skipping meals.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਲਈ ਇਹ ਇੱਕ ਆਮ ਗੱਲ ਹੈ। ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਉਹ ਅਕਸਰ ਦੁਪਹਿਰ ਦਾ ਖਾਣਾ ਜਾਂ ਨਾਸ਼ਤਾ ਵੀ ਛੱਡ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਇੱਕ ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਨ ਕਦਮ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ

ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਤਾਕਤ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਦਿਨ ਭਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਊਰਜਾਵਾਨ ਰੱਖਣ ਲਈ ਖਾਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਸਿਹਤਮੰਦ ਭੋਜਨ ਜਾਂ ਸਬਸਿਡੀ ਵਾਲੀਆਂ ਦਰਾਂ 'ਤੇ ਭੋਜਨ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਪੂਰੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਸਹੀ ਭੋਜਨ ਖਾਣ ਅਤੇ ਖਾਣਾ ਛੱਡਣ ਤੋਂ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕੇ।

Have Adequate Sleep

ਚੰਗੀ ਨੀਂਦ ਲਓ

Sleep is required by your body to re-energize itself from a tiring and exhausting day at work. Without the proper amount of sleep, your body is not able to recharge properly and you feel tired and irritable throughout the day which also prevents you from dealing with stress in healthy ways. Lack of sleep also adds to your stress levels as you end up experiencing fatigue. This is indeed a vicious circle. Ensure you have enough sleep at night and even try to catch some power naps during the day if you have some time.

ਕੰਮ 'ਤੇ ਥਕਾਵਟ ਭਰੇ ਅਤੇ ਥਕਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਦਿਨ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਮੁੜ ਊਰਜਾਵਾਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੀਰ ਨੂੰ ਨੀਂਦ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਸਹੀ ਮਾਤਰਾ ਵਿੱਚ ਨੀਂਦ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਤੁਹਾਡਾ ਸਰੀਰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਰੀਚਾਰਜ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਦਿਨ ਭਰ ਥੱਕੇ ਹੋਏ ਅਤੇ ਚਿੜਚਿੜੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿਹਤਮੰਦ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਤਣਾਅ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਤੋਂ ਵੀ ਰੋਕਦਾ ਹੈ।

ਨੀਂਦ ਦੀ ਘਾਟ ਤੁਹਾਡੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਵਧਾਉਂਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਥਕਾਵਟ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇੱਕ ਦੁਸ਼ਟ ਚੱਕਰ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਰਾਤ ਨੂੰ ਕਾਫ਼ੀ ਨੀਂਦ ਲਓ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਹੈ ਤਾਂ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਪਾਵਰ ਨੈਪ ਲੈਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵੀ ਕਰੋ।

Laugh!

ਹਾਸਾ!

It has been proven by science that laughter is indeed the best medicine. Laughter decreases your levels of stress and tension and boosts positivity and your spirits. Don’t stop yourself from having a few light moments with your employees; make it a norm in your private practice to forward jokes to one another, funny memes and embarrassing stories through emails, bulletin boards or other means of communication. Encourage pleasant interaction among employees so that they can unwind, relax and reduce their stress levels.

ਵਿਗਿਆਨ ਦੁਆਰਾ ਇਹ ਸਾਬਤ ਹੋ ਚੁੱਕਾ ਹੈ ਕਿ ਹਾਸਾ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦਵਾਈ ਹੈ। ਹਾਸਾ ਤੁਹਾਡੇ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕਤਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਹੌਂਸਲੇ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਕੁਝ ਹਲਕੇ ਪਲ ਬਿਤਾਉਣ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਨਾ ਰੋਕੋ; ਈਮੇਲਾਂ, ਬੁਲੇਟਿਨ ਬੋਰਡਾਂ ਜਾਂ ਸੰਚਾਰ ਦੇ ਹੋਰ ਸਾਧਨਾਂ ਰਾਹੀਂ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨੂੰ ਚੁਟਕਲੇ, ਮਜ਼ਾਕੀਆ ਮੀਮਜ਼ ਅਤੇ ਸ਼ਰਮਨਾਕ ਕਹਾਣੀਆਂ ਭੇਜਣ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਆਮ ਬਣਾਓ। ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ

ਸੁਹਾਵਣਾ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਆਰਾਮ ਕਰ ਸਕਣ, ਆਰਾਮ ਕਰ ਸਕਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾ ਸਕਣ।

Maintain Positive Thinking

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ

Positive thinking is another effective way of reducing stress from work. There are times at workplace where things don't go the right way no matter what you do. This is especially true in a health care setting. Handling patients and their loved ones can become stressful and even at times, depressing. Ensure that your private practice has a culture where employees boost positivity, help one another cope with pressure and stress through encouragement and positive statements. Make it a point to reduce and eliminate discouraging and negative comments.

ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਕੰਮ ਤੋਂ ਤਣਾਅ ਘਟਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਕਈ ਵਾਰ ਅਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਚੀਜ਼ਾਂ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀਆਂ। ਇਹ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੈਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਸੱਚ ਹੈ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣਾ ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਅਤੇ ਕਈ ਵਾਰ ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਹੋਵੇ ਜਿੱਥੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸਕਾਰਾਤਮਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਉਤਸ਼ਾਹ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਬਿਆਨਾਂ ਰਾਹੀਂ ਦਬਾਅ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਨਾਲ ਸਿੱਝਣ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਨਿਰਾਸ਼ਾਜਨਕ ਅਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਨੂੰ

ਘਟਾਉਣ ਅਤੇ ਖਤਮ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਬਿੰਦੂ ਬਣਾਓ।

Have a Good Talk

ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਕਰੋ

Whenever you feel too tensed, stressed out or under pressure, make it a point to share it with someone. Vent out your feelings to a trusted friend, family member or colleague. This is a good way of reducing your stress and decreasing some of the pressure. Most of the time, speaking about those worries and problems can change your perspective and even help you out with a solution. Moreover, the individual you have a talk with can also help you out with your problems.

ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਣਾਅ, ਤਣਾਅ ਜਾਂ ਦਬਾਅ ਹੇਠ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿਓ। ਆਪਣੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਕਿਸੇ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਦੋਸਤ, ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰ ਜਾਂ ਸਹਿਕਰਮੀ ਨੂੰ ਦੱਸੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਅਤੇ ਕੁਝ ਦਬਾਅ ਘਟਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡਾ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੱਲ ਲੱਭਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਜਿਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Accept Things you can’t Change

ਉਹਨਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਬਦਲ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ

This is something all health care professionals should realize and follow. There are some things that just can't control while there are others that you can. It is important for you to understand that no matter how hard you try, certain things might not work out the way you want them to. Learn to accept those things that you can't change. Try to have a positive outlook and learn from your experiences.

ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਗੱਲ ਹੈ ਜਿਸ ਨੂੰ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਕੁਝ ਚੀਜ਼ਾਂ ਅਜਿਹੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਕੰਟਰੋਲ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਅਜਿਹੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਕੰਟਰੋਲ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਵੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ, ਕੁਝ ਚੀਜ਼ਾਂ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਬਦਲ ਨਹੀਂ ਸਕਦੇ। ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਰੱਖਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਤਜ਼ਰਬਿਆਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖੋ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ The important rule for being a happy doctor means compassionate caring for your patients.

➢ ਖੁਸ਼ ਡਾਕਟਰ ਬਣਨ ਦਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਨਿਯਮ ਹੈ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ

ਹਮਦਰਦੀ ਭਰੀ ਦੇਖਭਾਲ।

➢ Stress is a typical physical and psychological reaction to the demands and pressures life throws at you.

➢ ਤਣਾਅ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੀਆਂ ਮੰਗਾਂ ਅਤੇ ਦਬਾਅ ਪ੍ਰਤੀ ਇੱਕ ਆਮ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਪ੍ਰਤੀਕ੍ਰਿਆ ਹੈ।

➢ Over time, this chronic stress can result in health and mental issues. This is especially true for health care providers who are constantly under pressure to provide high-quality care to their patients.

➢ ਸਮੇਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਇਸ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਲਈ ਸੱਚ ਹੈ ਜੋ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਉੱਚ-ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਲਗਾਤਾਰ ਦਬਾਅ ਹੇਠ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

➢ The fight or flight response is the short-term and the most basic survival response. This is typically triggered when you experience a shock or see/ experience something which your body perceives as a threat.

➢ ਲੜਾਈ ਜਾਂ ਭੱਜਣ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਬੁਨਿਆਦੀ ਬਚਾਅ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੈ। ਇਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਦੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਝਟਕਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਦੇਖਦੇ/ਅਨੁਭਵ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਹਾਡਾ ਸਰੀਰ ਖ਼ਤਰੇ ਵਜੋਂ ਸਮਝਦਾ ਹੈ।

➢ General Adaptation Syndrome (GAS) is the usual response to exposure to long-term stress.

➢ ਜਨਰਲ ਅਡੈਪਟੇਸ਼ਨ ਸਿੰਡਰੋਮ (GAS) ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਦੀ ਆਮ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੈ।

➢ Your level of stress depends on how much out of control you feel and the way you tackle the situation at hand.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਤਣਾਅ ਦਾ ਪੱਧਰ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਕੁ ਕਾਬੂ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਨਜਿੱਠਦੇ ਹੋ।

➢ If you experience signs of stress or notice symptoms of stress in any of your employees, it is crucial that you immediately tackle the situation before you or your employee experiences burnout.

➢ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵਿੱਚ ਤਣਾਅ ਦੇ ਲੱਛਣ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤਣਾਅ ਦੇ ਲੱਛਣ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਕਰਮਚਾਰੀ ਬਰਨਆਉਟ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਥਿਤੀ ਨਾਲ ਤੁਰੰਤ ਨਜਿੱਠੋ।

➢ Long-term stress can also result in health issues like a weakened immune system, high blood pressure, depression, stroke, cardiovascular disease and burnout.

➢ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਕਮਜ਼ੋਰ ਇਮਿਊਨ ਸਿਸਟਮ, ਹਾਈ

ਬਲੱਡ ਪ੍ਰੈਸ਼ਰ, ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ, ਸਟ੍ਰੋਕ, ਦਿਲ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਅਤੇ ਬਰਨਆਉਟ ਵਰਗੀਆਂ ਸਿਹਤ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

➢ The best way to manage stress is to regularly exercise and meditate.

➢ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਸਰਤ ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਕਰਨਾ।

➢ The rhythmic exercises make you attain a flow of repetitive movements which ultimately becomes relaxing.

➢ ਤਾਲਬੱਧ ਕਸਰਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੁਹਰਾਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਪ੍ਰਵਾਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਵਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬਣ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ।

➢ To attain the maximum level of stress relief, it is best to add a few minutes of meditation to your workout.

➢ ਤਣਾਅ ਤੋਂ ਰਾਹਤ ਦੇ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਆਪਣੀ ਕਸਰਤ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਮਿੰਟਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ।

➢ Having a proper schedule for the morning can help you in starting your day without stress and without rushing.

➢ ਸਵੇਰ ਦਾ ਸਹੀ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਦਿਨ ਬਿਨਾਂ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਜਲਦਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

➢ You need to keep in mind that you need to eat in

order to maintain your stamina and to keep you energized throughout the day.

➢ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਤਾਕਤ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਦਿਨ ਭਰ ਊਰਜਾਵਾਨ ਰਹਿਣ ਲਈ ਖਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

➢ Ensure that you have enough sleep at night and even try to catch some power naps during the day if you have some time.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਰਾਤ ਨੂੰ ਕਾਫ਼ੀ ਨੀਂਦ ਆਵੇ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਹੈ ਤਾਂ ਦਿਨ ਵੇਲੇ ਕੁਝ ਪਾਵਰ ਨੈਪ ਲੈਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵੀ ਕਰੋ।

➢ Encourage pleasant interaction among employees so that they can unwind, relax and reduce their stress levels.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਸੁਹਾਵਣਾ ਮੇਲ-ਜੋਲ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਆਰਾਮ ਕਰ ਸਕਣ, ਆਰਾਮ ਕਰ ਸਕਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾ ਸਕਣ।

➢ Positive thinking is another effective way of reducing stress from work.

➢ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਕੰਮ ਤੋਂ ਤਣਾਅ ਘਟਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਹੋਰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹੈ।

➢ Whenever you feel too tensed, stressed out or under pressure, make it a point to share it with someone.

➢ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਤਣਾਅ, ਤਣਾਅ ਜਾਂ ਦਬਾਅ ਹੇਠ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਸੇ ਨਾਲ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਬਣਾਓ।

➢ It is important for you to understand that no matter how hard you try, certain things might not work out the way you want them to.

➢ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨੀ ਵੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ, ਕੁਝ ਚੀਜ਼ਾਂ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

Chapter 30

ਅਧਿਆਇ 30

Learning to Become a Leader

ਲੀਡਰ ਬਣਨਾ ਸਿੱਖਣਾ

“Leadership is about making employees feel safe, providing them a

"ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਣ ਬਾਰੇ ਹੈ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ

workplace environment to thrive, and giving them access to the right tools

ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਪ੍ਰਫੁੱਲਤ ਕਰਨਾ, ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਹੀ

ਸਾਧਨਾਂ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ

and resources to be successful."

ਅਤੇ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ ਸਰੋਤ।

- Glenn Llopis

- ਗਲੇਨ ਲੋਪਿਸ

Difference between Leading and Managing

ਅਗਵਾਈ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ

Typically, the terms, manager and leader are used synonymously but in reality, both are greatly different from one another. If you want to become a great leader for your employees and ensure the high productivity and prosperity of your private practice, you need to first understand the difference between leading and managing.

ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਸ਼ਬਦ, ਮੈਨੇਜਰ ਅਤੇ ਲੀਡਰ ਸਮਾਨਾਰਥਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਰਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਪਰ ਅਸਲੀਅਤ ਵਿੱਚ, ਦੋਵੇਂ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਵੱਖਰੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਮਹਾਨ ਨੇਤਾ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਉੱਚ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਅਗਵਾਈ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

When you are managing people, you have a big

responsibility on your shoulders. You have the potential of each and every employee in your hands and you need to determine how to use all that potential in the best way possible. You are responsible for assigning the responsibilities and tasks of each employee and also monitoring their progress, you have to offer the right resources to your employees in order for them to accomplish their tasks and you also hold the power to build up your team or waste away their talents.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮੋਢਿਆਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਸਾਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਵਰਤਣਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਕਾਰਜ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕੰਮ ਪੂਰੇ ਕਰਨ ਲਈ ਸਹੀ ਸਰੋਤ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨੇ ਪੈਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਬਣਾਉਣ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਨੂੰ ਬਰਬਾਦ ਕਰਨ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਵੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

On the other hand, being a leader means you are someone who inspires people. A leader is someone whom others follow or want to follow without him/her having to force them. Leaders also have titles that are similar to that of a manager, however, this is

not necessary. Leaders have the capability to get the best out of all their employees; they understand their strengths and weakness and utilize their strengths while helping them in working on their weaknesses. For them, prosperity of the organization is of course important, but so is the development of their employees.

ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਹੋਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ ਜੋ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਦੂਸਰੇ ਪਾਲਣ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਸਨੂੰ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਨੇਤਾਵਾਂ ਦੇ ਵੀ ਮੈਨੇਜਰ ਦੇ ਸਮਾਨ ਸਿਰਲੇਖ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਨੇਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ; ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ, ਸੰਗਠਨ ਦੀ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ ਬੇਸ਼ੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦਾ ਵਿਕਾਸ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

If you want to become a leader for your employees, you have to recognize their strengths and achievements. Attaining positive recognition from a leader is one of the best factors that help in enhancing job satisfaction. According to studies, those employees who receive regular praise, appreciation and recognition from their leaders have

the highest level of job satisfaction. Their productivity levels also increase as well as their motivation and strive to work harder for their leader and their company. Moreover, this is also an effective way of establishing and maintaining loyalty for the leader and the organization.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਤੋਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮਾਨਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਾਰਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਅਧਿਐਨਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਉਹ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜੋ ਆਪਣੇ ਨੇਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਨਿਯਮਤ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ, ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਅਤੇ ਮਾਨਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਚਾ ਪੱਧਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਵੀ ਵਧਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਵੀ ਵਧਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਨੇਤਾ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਲਈ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਨੇਤਾ ਅਤੇ ਸੰਗਠਨ ਲਈ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਦਾ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਵੀ ਹੈ।

Another major thing that leaders are known to do is to collaborate on the decisions they make. A manager has the ability to make good decisions and allocate tasks without consulting their team. On the other hand, a leader does the opposite. While the leader recognizes the strengths and abilities of each and every employee, they consult the employees when

making decisions that concern them. A good leader knows that employees prefer to be more involved and have a say in the decisions at work. This is a surefire way of enhancing their productivity and also motivates them to work harder. These among many are integral qualities of leaders that earn them respect among their employees and help them in earning their employees' trust.

ਇੱਕ ਹੋਰ ਵੱਡੀ ਗੱਲ ਜੋ ਨੇਤਾ ਕਰਨ ਲਈ ਜਾਣੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਆਪਣੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨਾ। ਇੱਕ ਮੈਨੇਜਰ ਕੋਲ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਚੰਗੇ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਅਤੇ ਕੰਮ ਵੰਡਣ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਇਸਦੇ ਉਲਟ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਨੇਤਾ ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣਦਾ ਹੈ, ਉਹ ਉਹਨਾਂ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਵੇਲੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹਨ। ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਨੇਤਾ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੰਮ 'ਤੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਰਾਇ ਰੱਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਪੱਕਾ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਹੋਰ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵੀ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਨੇਤਾਵਾਂ ਦੇ ਅਨਿੱਖੜਵੇਂ ਗੁਣ ਹਨ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸਤਿਕਾਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਮਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Common Mistakes to Avoid

ਬਚਣ ਲਈ ਆਮ ਗਲਤੀਆਂ

As a leader of your private practice, you indeed have

plenty of responsibilities. Even after putting in plenty of effort and with pure intentions, there are bound to be some mistakes that might happen. This is especially true if you want to transform from being a manager to becoming a leader. While some mistakes are inevitable, there are some that can easily be avoided.

ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਮੁਖੀ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸੱਚਮੁੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਹਨ। ਬਹੁਤ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸ਼ੁੱਧ ਇਰਾਦਿਆਂ ਨਾਲ, ਕੁਝ ਗਲਤੀਆਂ ਹੋਣੀਆਂ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹਨ ਜੋ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸੱਚ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮੈਨੇਜਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਗਲਤੀਆਂ ਅਟੱਲ ਹਨ, ਕੁਝ ਅਜਿਹੀਆਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Following are some of the most common mistakes which are made by leaders and ways in which you can avoid them in order to become an outstanding leader:

ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਗਲਤੀਆਂ ਦਿੱਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਹਨ ਜੋ ਨੇਤਾਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਬਚ ਸਕਦੇ ਹੋ:

Trying to be ‘One of the Gang’

'ਗੈਂਗ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ' ਬਣਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ

No matter how much you want, you need to keep in

mind that you are not one of your employees, you are their leader. Many leaders make the mistake of trying to be too friendly with their employees in the hope of being the funny, reachable and understanding leader. This is an unwise move. While being friendly, reachable and understanding are crucial factors in becoming a good leader, there might be times when you have to assert your authority. Being too friendly might encourage your employees to stop taking your orders seriously. You have to hold this position of authority from the start, but ensure that you are not rude, mean or offensive.

ਤੁਸੀਂ ਜਿੰਨਾ ਮਰਜ਼ੀ ਚਾਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਨਹੀਂ ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨੇਤਾ ਹੋ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਨੇਤਾ ਮਜ਼ਾਕੀਆ, ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਅਤੇ ਸਮਝਦਾਰ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੋਸਤਾਨਾ ਹੋਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਗਲਤੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਇੱਕ ਮੂਰਖਤਾਪੂਰਨ ਕਦਮ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੋਸਤਾਨਾ, ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਅਤੇ ਸਮਝਦਾਰ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰਕ ਹਨ, ਕਈ ਵਾਰ ਅਜਿਹਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਅਧਿਕਾਰ ਜਤਾਉਣਾ ਪਵੇ। ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੋਸਤਾਨਾ ਹੋਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਆਦੇਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨਾਲ ਲੈਣਾ ਬੰਦ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਅਧਿਕਾਰ ਦੀ ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਪਰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਰੁੱਖੇ, ਘਟੀਆ ਜਾਂ ਅਪਮਾਨਜਨਕ ਨਾ ਹੋਵੋ।

Bad Delegation

ਮਾੜਾ ਵਫ਼ਦ

Another common mistake some leaders make is not delegating properly. This can happen in two ways. Firstly, the leaders are unable to come to terms with the fact their team members can do a good job or a better job than them. They prefer to do tasks on their own and fail to delegate.

ਇੱਕ ਹੋਰ ਆਮ ਗਲਤੀ ਜੋ ਕੁਝ ਨੇਤਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਹੈ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਨਾ ਸੌਂਪਣਾ। ਇਹ ਦੋ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨਾਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਹਿਲਾ, ਨੇਤਾ ਇਸ ਤੱਥ ਨਾਲ ਸਹਿਮਤ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਟੀਮ ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਚੰਗਾ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਆਪ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕੰਮ ਸੌਂਪਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ।

Secondly, the leader simply hands out tasks and responsibilities without keeping in mind the strengths and talents of the employees. They don't really care about where the strength lies and just want to get the work done.

ਦੂਜਾ, ਆਗੂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤਿਭਾਵਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖੇ ਬਿਨਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਕੰਮ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਵੰਡਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਪਰਵਾਹ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਕਿ ਤਾਕਤ ਕਿੱਥੇ ਹੈ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਕੰਮ ਕਰਵਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ।

It is important to understand that you are a leader

and you are the one who hired your employees based on their experience and education. You need to learn to trust their abilities. While it would be tempting to take charge of everything, it is essential that you leave it up to your employees to accomplish tasks that are assigned to them.

ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਹੀ ਉਹ ਹੋ ਜਿਸਨੇ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਤਜਰਬੇ ਅਤੇ ਸਿੱਖਿਆ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਿਆ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈਣਾ ਪਰਤਾਵੇ ਵਾਲਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਪਰ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਛੱਡ ਦਿਓ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੌਂਪੇ ਗਏ ਹਨ।

Secondly, you need to take some time out to understand and determine the strengths and capabilities of all your employees. Find out what they are best at, consult with them and then assign tasks. You will be surprised at the improvement in the productivity and quality of work.

ਦੂਜਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਅਤੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਕੱਢਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਪਤਾ ਕਰੋ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਕੰਮ ਸੌਂਪੋ। ਤੁਸੀਂ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ 'ਤੇ ਹੈਰਾਨ ਹੋਵੋਗੇ।

Too Much Focus on the Big Picture

ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ

Indeed, it is important to keep sight of the big picture, the ultimate goal you have for your private practice. However, being a leader means understanding that not everything would go your way, understanding that there might be tasks and projects that you would have to tackle that might steer you a bit away from the big picture. Avoid looking too far in the future and trying to make it work. Let a few things go and try to go with the flow. The most important thing is to focus on the present. This surely doesn’t mean that you completely lose sight of your end goal. Maintain a balance and understand the priorities (Figure 30.1).

ਦਰਅਸਲ, ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਜੋ ਅੰਤਮ ਟੀਚਾ ਹੈ, ਉਸ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਹੋਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਕਿ ਸਭ ਕੁਝ ਤੁਹਾਡੇ ਅਨੁਸਾਰ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ, ਇਹ ਸਮਝਣਾ ਕਿ ਕੁਝ ਕੰਮ ਅਤੇ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਜਿੱਠਣਾ ਪਵੇਗਾ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵੱਡੀ ਤਸਵੀਰ ਤੋਂ ਥੋੜ੍ਹਾ ਦੂਰ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਦੂਰ ਦੇਖਣ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਕੁਝ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣ ਦਿਓ ਅਤੇ ਪ੍ਰਵਾਹ ਦੇ ਨਾਲ ਜਾਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਵਰਤਮਾਨ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਇਸਦਾ ਜ਼ਰੂਰ ਇਹ ਮਤਲਬ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅੰਤਮ ਟੀਚੇ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਭੁੱਲ ਜਾਓ। ਸੰਤੁਲਨ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ ਅਤੇ

ਤਰਜੀਹਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝੋ (ਚਿੱਤਰ 30.1)।

Lack of Communication

ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਘਾਟ

While many believe that communication is one of the vital elements of success, a majority neglect it when it comes to actually practicing it. Lack of proper communication is a major mistake that leaders and managers make which leads to lower rate of motivation and productivity. In order to become a good leader, it is important that you polish your communication skills and enhance the entire communication process of your private practice. Bad or lack of communication can only hinder the progress of the entire practice and it can also result in medical errors and malpractice which can even prove fatal for your patients. Ensure that you regularly communicate with all your employees and the communication process is smooth and clear throughout the private practice.

ਜਦੋਂ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਮੰਨਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸੰਚਾਰ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤੱਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ, ਬਹੁਗਿਣਤੀ ਇਸਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਵੇਲੇ ਅਣਗੌਲਿਆ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸਹੀ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਘਾਟ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਗਲਤੀ ਹੈ ਜੋ ਨੇਤਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੀ ਦਰ ਘੱਟ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਲਈ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ

ਆਪਣੇ ਸੰਚਾਰ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਪਾਲਿਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਪੂਰੀ ਸੰਚਾਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਵਧਾਓ। ਮਾੜੀ ਜਾਂ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਘਾਟ ਸਿਰਫ ਪੂਰੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਪਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਘਾਤਕ ਵੀ ਸਾਬਤ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਪੂਰੀ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸੁਚਾਰੂ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਹੋਵੇ।

Not Giving Enough Time to the Team

ਟੀਮ ਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦਾ ਸਮਾਂ ਨਾ ਦੇਣਾ

Being the leader and the owner of your private practice means you can easily get wrapped up in your tasks and responsibilities. This means you would barely get time for your team. This is another common mistake leaders make. It is not enough to simply assign tasks to all your employees and send them emails of appreciation and recognize their efforts through emails or in meetings once every 6 months. Moreover, it is also not enough that you tell them that if they need you, they can come straight to you. It is important that you actually show them this. Regular meetings are one of the most effective ways of ensuring you are personally connected with all your team members. This way they will be more open to you about problems they are facing, any

ideas they want to share and any other issue that needs to be discussed.

ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਨੇਤਾ ਅਤੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਰੁੱਝ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਲਈ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਮਿਲੇਗਾ। ਇਹ ਇੱਕ ਹੋਰ ਆਮ ਗਲਤੀ ਹੈ ਜੋ ਨੇਤਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਕੰਮ ਸੌਂਪਣਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਦੇ ਈਮੇਲ ਭੇਜਣਾ ਅਤੇ ਹਰ 6 ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰ ਈਮੇਲਾਂ ਰਾਹੀਂ ਜਾਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਯਤਨਾਂ ਨੂੰ ਮਾਨਤਾ ਦੇਣਾ ਕਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਵੀ ਕਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਸਿੱਧੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇਹ ਦਿਖਾਓ। ਨਿਯਮਤ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਦੇ ਸਾਰੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜੁੜੇ ਹੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆ ਰਹੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ, ਉਹ ਜੋ ਵੀ ਵਿਚਾਰ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਮੁੱਦੇ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਖੁੱਲ੍ਹ ਕੇ ਗੱਲ ਕਰਨਗੇ।

5 Tips Every Business Leader Should Follow

5 ਸੁਝਾਅ ਜੋ ਹਰੇਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਆਗੂ ਨੂੰ ਅਪਣਾਉਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ

Figure 30.1: Few Tips Every Business Leader should Follow.

ਚਿੱਤਰ 30.1: ਕੁਝ ਸੁਝਾਅ ਜੋ ਹਰੇਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਆਗੂ ਨੂੰ ਅਪਣਾਉਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

Deciding Your Leadership Style

ਆਪਣੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸ਼ੈਲੀ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨਾ

If you want to become a leader to your employees instead of just a manager, you first need to determine the type of leader you want to become. If you are unsure about your leadership style, the following five questions can help you determine which type of leader you are:

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਮੈਨੇਜਰ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਨੇਤਾ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸ਼ੈਲੀ ਬਾਰੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤ ਹੋ, ਤਾਂ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਪੰਜ ਸਵਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਕਿਸਮ ਦਾ ਨੇਤਾ ਹੋ:

How would you Prefer Helping People?

ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰੋਗੇ?

Think back on the times you have worked with teams. How were you able to help them? When

would you jump in to help out? Why would you want to help out? How were you able to contribute? Do you prefer to let others work out the problems on their own and jump in only when they are in a crisis? It is possible this is how you would be when you become a leader. Do you prefer to look for ways in which your team can improve? Do you want to offer continuous feedback and advice so that the individuals can work on their weaknesses and strengths? Then your leadership style would be more like coaching and mentoring. Remember, there isn't any right or wrong style of leadership. The best approach is whatever suits your personality and you make it work.

ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਮਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਟੀਮਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕੇ? ਤੁਸੀਂ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਕਦੋਂ ਅੱਗੇ ਵਧੋਗੇ? ਤੁਸੀਂ ਮਦਦ ਕਿਉਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੋਗੇ? ਤੁਸੀਂ ਕਿਵੇਂ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾ ਸਕੇ? ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਹੱਲ ਕੱਢਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਉਦੋਂ ਹੀ ਅੱਗੇ ਵਧਦੇ ਹੋ ਜਦੋਂ ਉਹ ਸੰਕਟ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੇ ਹਨ? ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਵੋਗੇ। ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਸੁਧਾਰ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ? ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਨਿਰੰਤਰ ਫੀਡਬੈਕ ਅਤੇ ਸਲਾਹ ਦੇਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੀਆਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਅਤੇ ਸ਼ਕਤੀਆਂ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਣ? ਫਿਰ ਤੁਹਾਡੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸ਼ੈਲੀ ਕੋਚਿੰਗ ਅਤੇ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਰਗੀ ਹੋਵੇਗੀ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੀ ਕੋਈ ਸਹੀ ਜਾਂ ਗਲਤ ਸ਼ੈਲੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ।

ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪਹੁੰਚ ਉਹ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ।

Who was your Favorite Manager or Leader Like?

ਤੁਹਾਡਾ ਮਨਪਸੰਦ ਮੈਨੇਜਰ ਜਾਂ ਲੀਡਰ ਕੌਣ ਸੀ?

Your favorite leader or manager can also have an influence on your leadership style. Who was your favorite manager throughout your professional career? What were the main attributes you liked? What was their style? How did they help you? How would they help you learn and improve more? Why was their style or method effective?

ਤੁਹਾਡਾ ਮਨਪਸੰਦ ਨੇਤਾ ਜਾਂ ਮੈਨੇਜਰ ਤੁਹਾਡੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸ਼ੈਲੀ 'ਤੇ ਵੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਕਰੀਅਰ ਦੌਰਾਨ ਤੁਹਾਡਾ ਮਨਪਸੰਦ ਮੈਨੇਜਰ ਕੌਣ ਸੀ? ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਹੜੇ ਮੁੱਖ ਗੁਣ ਪਸੰਦ ਆਏ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ ਕੀ ਸੀ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕੀਤੀ? ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਿੱਖਣ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਮਦਦ ਕਰਨਗੇ? ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸ਼ੈਲੀ ਜਾਂ ਤਰੀਕਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਕਿਉਂ ਸੀ?

Who was your least Favorite Manager or Leader Like?

ਤੁਹਾਡਾ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਪਸੰਦੀਦਾ ਮੈਨੇਜਰ ਜਾਂ ਲੀਡਰ ਕੌਣ ਸੀ?

Now think back on the managers or leaders you liked the least or who was the worst of them. Which of the traits they had you detested the most? Everyone has

at least one manager that they never liked or had difficulty working with. There are many who are too dominant and want to have their own way, which means, they don’t encourage innovative ideas or creativity among their team members. This restricts the level of productivity as well as motivation among the members of the team. Moreover, there are others who leave everything with their team members and prefer that they take care of all their problems themselves. It is important that you take note of the attributes or methods of your least favorite managers you detested the most and ensure that you don’t repeat those methods with your employees.

ਹੁਣ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਜਾਂ ਲੀਡਰਾਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਸੀ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਭੈੜਾ ਕੌਣ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਿਹੜੇ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਫ਼ਰਤ ਕਰਦੇ ਸੀ? ਹਰ ਕਿਸੇ ਕੋਲ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਇੱਕ ਮੈਨੇਜਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਉਹ ਕਦੇ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਸਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦੀ ਸੀ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਜਿਹੇ ਹਨ ਜੋ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਤਰੀਕਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਜਿਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਵਿਚਾਰਾਂ ਜਾਂ ਰਚਨਾਤਮਕਤਾ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ। ਇਹ ਟੀਮ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਵਿੱਚ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਕੁਝ ਹੋਰ ਵੀ ਹਨ ਜੋ ਸਭ ਕੁਝ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ 'ਤੇ ਛੱਡ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਖੁਦ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ

ਪਸੰਦੀਦਾ ਮੈਨੇਜਰਾਂ ਦੇ ਗੁਣਾਂ ਜਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਫ਼ਰਤ ਕਰਦੇ ਸੀ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਨਾ ਦੁਹਰਾਓ।

What are the Things that are Fulfilling to You?

ਕਿਹੜੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਕਰ ਰਹੀਆਂ ਹਨ?

Next, you must look back at the times you felt most fulfilled in your career. What were the tasks or things you performed that gave you a sense of accomplishment and pride? What were the circumstances that led to it? Was it a new skill you learned? A lead in a project you successfully completed? High praise from your leader? Opportunity to work on a challenging project? These are the things that you can do for your employees as well to make them feel accomplished and to help them grow professionally.

ਅੱਗੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਮਿਆਂ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੜੇ ਕੰਮ ਜਾਂ ਕੰਮ ਕੀਤੇ ਸਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਅਤੇ ਮਾਣ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਦਿੱਤੀ? ਉਹ ਕਿਹੜੇ ਹਾਲਾਤ ਸਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਵੱਲ ਅਗਵਾਈ ਕੀਤੀ? ਕੀ ਇਹ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਹੁਨਰ ਸੀ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਿੱਖਿਆ ਸੀ? ਇੱਕ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਅਗਵਾਈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ? ਤੁਹਾਡੇ ਨੇਤਾ ਵੱਲੋਂ ਉੱਚ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ? ਇੱਕ ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ? ਇਹ ਉਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ

ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਧਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕੇ।

How Integral are Social Relationships for you at Work?

ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਮਾਜਿਕ ਰਿਸ਼ਤੇ ਕਿੰਨੇ ਕੁ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ?

You do like to have frequent lunches, dinners or hangouts with your colleagues? Did you have strong ties with your colleagues? The way you feel about social relationships at your workplace can also influence your leadership style. It would mean you might want to create social trust and a sense of belonging among your employees so that they can work in improved unity. Or you might want everyone to stay professional and not indulge in chatter or social gatherings to enhance productivity levels. Once again, neither of these approaches is either right or wrong. It all greatly depends on your personality and preferences.

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀਆਂ ਨਾਲ ਅਕਸਰ ਲੰਚ, ਡਿਨਰ ਜਾਂ ਹੈਂਗਆਊਟ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਆਪਣੇ ਸਾਥੀਆਂ ਨਾਲ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਬੰਧ ਸਨ? ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਸਬੰਧਾਂ ਬਾਰੇ ਤੁਸੀਂ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸ਼ੈਲੀ ਨੂੰ ਵੀ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਇਹ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸਮਾਜਿਕ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਆਪਣੇਪਣ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੋਗੇ ਤਾਂ ਜੋ

ਉਹ ਬਿਹਤਰ ਏਕਤਾ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਣ। ਜਾਂ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੋਗੇ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਰਹੇ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਗੱਲਬਾਤ ਜਾਂ ਸਮਾਜਿਕ ਇਕੱਠਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ, ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਤਰੀਕਾ ਸਹੀ ਜਾਂ ਗਲਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਹ ਸਭ ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਅਤੇ ਪਸੰਦਾਂ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

It is essential that whatever leadership style you adopt should be beneficial for you, your team and your overall private practice. As long as productivity, motivation and satisfaction levels of your private practice are high, your leadership style would work for you.

ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸ਼ੈਲੀ ਅਪਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਲਈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੁੱਚੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਵੇ। ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ, ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦੇ ਪੱਧਰ ਉੱਚੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੀ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਸ਼ੈਲੀ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰੇਗੀ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ The terms manager and leader are used synonymously but in reality, both are greatly different from one another.

➢ ਮੈਨੇਜਰ ਅਤੇ ਲੀਡਰ ਸ਼ਬਦ ਸਮਾਨਾਰਥਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਰਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਪਰ ਅਸਲੀਅਤ ਵਿੱਚ, ਦੋਵੇਂ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਵੱਖਰੇ ਹਨ।

➢ When you are managing people, you have a big responsibility on your shoulders. You have the potential of each and every employee in your hands and you need to determine how to use all that potential in the best way possible.

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮੋਢਿਆਂ 'ਤੇ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀ ਸਮਰੱਥਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਸਾਰੀ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਵਰਤਣਾ ਹੈ।

➢ Being a leader means you are someone who inspires people. A leader is someone whom others follow or want to follow without him/her having to force them.

➢ ਨੇਤਾ ਹੋਣ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਨੇਤਾ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਦੂਸਰੇ ਪਾਲਣ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਬਿਨਾਂ ਉਸਨੂੰ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤੇ।

➢ If you want to become a leader for your employees, you have to recognize their strengths and achievements.

➢ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਬਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨਾ ਪਵੇਗਾ।

➢ A manager has the ability to make good decisions and allocate tasks without consulting their team. On

the other hand, a leader does the opposite.

➢ ਇੱਕ ਮੈਨੇਜਰ ਕੋਲ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਚੰਗੇ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਅਤੇ ਕਾਰਜਾਂ ਦੀ ਵੰਡ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਇੱਕ ਨੇਤਾ ਇਸਦੇ ਉਲਟ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ A good leader knows that employees prefer to be more involved and have a say in the decisions at work.

➢ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਨੇਤਾ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕਰਮਚਾਰੀ ਕੰਮ 'ਤੇ ਫੈਸਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਰਾਇ ਰੱਖਣਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

➢ While being friendly, reachable and understanding are crucial factors in becoming a good leader, there might be times when you have to assert your authority.

➢ ਜਦੋਂ ਕਿ ਦੋਸਤਾਨਾ, ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਅਤੇ ਸਮਝਦਾਰ ਹੋਣਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰਕ ਹਨ, ਕਈ ਵਾਰ ਅਜਿਹਾ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਅਧਿਕਾਰ ਜਤਾਉਣਾ ਪਵੇ।

➢ While it would be tempting to take charge of everything, it is essential that you leave it up to your employees to accomplish tasks that are assigned to them.

➢ ਭਾਵੇਂ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਆਪਣੇ ਹੱਥ ਵਿੱਚ ਲੈਣਾ ਪਰਤਾਵੇ ਵਾਲਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਪਰ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸੌਂਪੇ ਗਏ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦਾ ਕੰਮ ਸੌਂਪ ਦਿਓ।

➢ In order to become a good leader, it is important that you polish up your communication skills and enhance the entire communication process of your private practice.

➢ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਨੇਤਾ ਬਣਨ ਲਈ, ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸੰਚਾਰ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਨਿਖਾਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਪੂਰੀ ਸੰਚਾਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਵਧਾਓ।

➢ Regular meetings are one of the most effective ways of ensuring you are personally connected with all your team members.

➢ ਨਿਯਮਤ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਦੇ ਸਾਰੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜੁੜੇ ਹੋ।

Chapter 31

ਅਧਿਆਇ 31

Practicing Mindfulness to Enhance Positivity

ਸਕਾਰਾਤਮਕਤਾ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸਾਵਧਾਨੀ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨਾ

“Focus on the journey, not the destination. Joy is found not in finishing an

"ਯਾਤਰਾ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰੋ, ਮੰਜ਼ਿਲ 'ਤੇ ਨਹੀਂ। ਖੁਸ਼ੀ ਕਿਸੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦੀ।"

activity but in doing it.”

ਗਤੀਵਿਧੀ ਪਰ ਇਸਨੂੰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ।"

- Greg Anderson

- ਗ੍ਰੇਗ ਐਂਡਰਸਨ

Benefits of Mindfulness

ਧਿਆਨ ਦੇ ਲਾਭ

Training health care providers about the importance of mindfulness meditation and the right techniques can help in enhancing the overall quality of care in your private practice. This can not only benefit the patients but will also help your employees manage their stress levels better and improve their mental health.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਮਾਈਂਡਫੁੱਲਨੈੱਸ ਮੈਡੀਟੇਸ਼ਨ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਅਤੇ ਸਹੀ ਤਕਨੀਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਸਮੁੱਚੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਬਲਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Group activities or plans that focus on self-improvement and personal awareness are an effective way to promote a positive mindset. It is important for health care institutions to implement such mindfulness programs in order to implement an environment that enhances clear communication, decreases stress and supports mindful practices among the entire staff.

ਸਮੂਹ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਜਾਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਜੋ ਸਵੈ-ਸੁਧਾਰ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਜਾਗਰੂਕਤਾ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹਨ, ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹਨ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਲਈ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਅਜਿਹੇ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਤਾਂ ਜੋ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਵਾਤਾਵਰਣ ਲਾਗੂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ ਜੋ ਸਪਸ਼ਟ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਤਣਾਅ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪੂਰੇ ਸਟਾਫ ਵਿੱਚ ਸੁਚੇਤ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Following are some of the major benefits of practicing mindfulness:

ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੇ ਕੁਝ ਮੁੱਖ ਫਾਇਦੇ ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ:

Enhances the Overall Well-being

ਸਮੁੱਚੀ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ

Regularly performing mindfulness exercises supports and promotes attitudes that contribute towards a satisfied and fulfilling life. Research has indicated

that there is solid evidence which indicates that mindfulness relates to life satisfaction, positive thinking and an overall improvement in well-being. It leads to enhanced self-awareness which results in decreasing anxiety and stress. Moreover, it also decreases the risk of developing health issues.

ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਦੀਆਂ ਕਸਰਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਸਮਰਥਨ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਅਤੇ ਸੰਪੂਰਨ ਜੀਵਨ ਵੱਲ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਖੋਜ ਨੇ ਸੰਕੇਤ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਕਿ ਠੋਸ ਸਬੂਤ ਹਨ ਜੋ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਾਵਧਾਨੀ ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸੋਚ ਅਤੇ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਵਿੱਚ ਸਮੁੱਚੇ ਸੁਧਾਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੈ। ਇਹ ਵਧੀ ਹੋਈ ਸਵੈ-ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਚਿੰਤਾ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਘੱਟ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਸਿਹਤ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਵਿਕਾਸ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਵੀ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Improves Mental Health

ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਦਾ ਹੈ

Mindfulness meditation helps manage a number of mental issues including Obsessive-Compulsive Disorder, anxiety disorder, eating disorders, substance abuse and depression.

ਮਾਈਂਡਫੁੱਲਨੈੱਸ ਮੈਡੀਟੇਸ਼ਨ ਕਈ ਮਾਨਸਿਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਔਬਸੇਸਿਵ-ਕੰਪਲਸਿਵ ਡਿਸਆਰਡਰ, ਚਿੰਤਾ ਵਿਕਾਰ, ਖਾਣ-ਪੀਣ ਦੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ, ਪਦਾਰਥਾਂ ਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਅਤੇ ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

Helps in Empathizing more and being Compassionate with Patients

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਵਧੇਰੇ ਹਮਦਰਦੀ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ

There have been many studies that have determined the connection between mindfulness and empathy. Once the stress levels decrease and they learn to handle the frustration and pressures at work, they would be able to better empathize with their patients. They are able to treat their patients compassionately and actually listen to what their patients have to say without judging or negatively reacting. This further increases the satisfaction of the patients.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਧਿਐਨ ਹੋਏ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਧਿਆਨ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਵਿਚਕਾਰ ਸਬੰਧ ਨੂੰ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤਣਾਅ ਦਾ ਪੱਧਰ ਘੱਟ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਕੰਮ 'ਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਅਤੇ ਦਬਾਅ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣਾ ਸਿੱਖ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਹਮਦਰਦੀ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਣਗੇ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਹਮਦਰਦੀ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗੱਲ ਸੁਣਦੇ ਹਨ ਬਿਨਾਂ ਨਿਰਣਾ ਕੀਤੇ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕੀਤੇ। ਇਹ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Enhances Working Memory

ਵਰਕਿੰਗ ਮੈਮੋਰੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦਾ ਹੈ

Working memory is the system that stores information temporarily in the mind for future recall and processing. Many studies have found a strong connection between working memory and attention. Mindfulness helps in enhancing attention to detail and memory.

ਵਰਕਿੰਗ ਮੈਮਰੀ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਹੈ ਜੋ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਯਾਦ ਕਰਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਲਈ ਮਨ ਵਿੱਚ ਅਸਥਾਈ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਟੋਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਧਿਐਨਾਂ ਨੇ ਵਰਕਿੰਗ ਮੈਮਰੀ ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਬੰਧ ਪਾਇਆ ਹੈ। ਮਾਈਂਡਫੁੱਲਨੈੱਸ ਵੇਰਵਿਆਂ ਅਤੇ ਯਾਦਦਾਸ਼ਤ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ।

Enhanced Usage of Strengths

ਤਾਕਤ ਦੀ ਵਧੀ ਹੋਈ ਵਰਤੋਂ

With regular mindfulness practices, you and your employees would be able to use your strengths in the best possible manner to reap optimal results. Mindful meditation doesn’t just relieve suffering but also helps in cultivating positive strengths and characteristics such as wisdom, compassion and more. It helps one to focus on the present which helps the health care providers to offer the optimal care to all their patients with decreased chances of mistakes. Mindfulness helps in avoiding the wandering of mind and focusing on the task at hand.

This way you would be able to make better usage of all your strengths since you would be more aware of your inner behavior and state.

ਨਿਯਮਤ ਧਿਆਨ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ ਤਾਂ ਜੋ ਵਧੀਆ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਣ। ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਦੁੱਖਾਂ ਤੋਂ ਰਾਹਤ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ, ਸਗੋਂ ਬੁੱਧੀ, ਦਇਆ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵਰਤਮਾਨ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਗਲਤੀਆਂ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨ ਦੇ ਨਾਲ ਸਰਵੋਤਮ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਨਾ ਮਨ ਦੇ ਭਟਕਣ ਤੋਂ ਬਚਣ ਅਤੇ ਹੱਥ ਵਿੱਚ ਕੰਮ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਦੀ ਬਿਹਤਰ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਵਿਵਹਾਰ ਅਤੇ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਵਧੇਰੇ ਜਾਣੂ ਹੋਵੋਗੇ।

Decreases Negative Emotional Reactivity

ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦਾ ਹੈ

Mindfulness can help in preventing you from getting too emotional and reacting negatively. This can be super beneficial when it comes to dealing with emotional and difficult patients and/or their family members. You would be able to avoid taking things personally and realize the hurt and fear your patient

and their loved ones are in, that is why they are reacting that way. This will help you in keeping a level head and managing the situation the right way.

ਸਾਵਧਾਨੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਾਵੁਕ ਹੋਣ ਅਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਮੁਸ਼ਕਲ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਵੇਲੇ ਇਹ ਬਹੁਤ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਲੈਣ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕੋਗੇ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਦੁੱਖ ਅਤੇ ਡਰ ਨੂੰ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਸਕੋਗੇ, ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਪੱਧਰੀ ਸਿਰ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸਹੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Promoting Mindfulness among your Clinic Staff

ਆਪਣੇ ਕਲੀਨਿਕ ਸਟਾਫ ਵਿੱਚ ਸਾਵਧਾਨੀ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ

In order to promote mindfulness among your employees, you need to help them understand its importance and how practicing mindfulness can benefit them. It is important that you create a work environment that has a culture of mindfulness so that it has a positive impact on your employees. You will notice that your employees would become better listeners, more patient and calmer with regular mindfulness exercises. This will enhance the quality of work, improve productivity and enhance their motivations.

ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸਾਵਧਾਨੀ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਸਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਅਤੇ ਸਾਵਧਾਨੀ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਲਾਭ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਕੰਮ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਬਣਾਓ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਾਵਧਾਨੀ ਦਾ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜੋ ਇਸਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ 'ਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਵੇ। ਤੁਸੀਂ ਦੇਖੋਗੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨਿਯਮਤ ਸਾਵਧਾਨੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨਾਲ ਬਿਹਤਰ ਸੁਣਨ ਵਾਲੇ, ਵਧੇਰੇ ਧੀਰਜਵਾਨ ਅਤੇ ਸ਼ਾਂਤ ਬਣ ਜਾਣਗੇ। ਇਹ ਕੰਮ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਏਗਾ, ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾਏਗਾ।

Here are a few ways you can promote mindfulness among your employees

ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ

at your private practice:

ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿਖੇ:

• Offer your employees a mindfulness worksheet every week.

• ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਹਰ ਹਫ਼ਤੇ ਇੱਕ ਧਿਆਨ ਵਰਕਸ਼ੀਟ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ।

• Organize a mindfulness workshop every month.

• ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਇੱਕ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਵਰਕਸ਼ਾਪ ਦਾ ਆਯੋਜਨ ਕਰੋ।

• Create a room that is specifically designed for mindfulness and

• ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਕਮਰਾ ਬਣਾਓ ਜੋ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੋਵੇ ਅਤੇ

meditation.

ਧਿਆਨ।

• Ensure all meetings begin with gratitude.

• ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਸਾਰੀਆਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣ।

• Offer therapy sessions for employees.

• ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਲਈ ਥੈਰੇਪੀ ਸੈਸ਼ਨ ਪੇਸ਼ ਕਰੋ।

• Encourage employees to send positive notes to at least one individual

• ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨੋਟ ਭੇਜਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ।

each month, who has in any way supported them or encouraged them.

ਹਰ ਮਹੀਨੇ, ਕਿਸਨੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕੀਤਾ ਹੈ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ ਹੈ।

• Encourage employees to leave positive notes, jokes or funny stories to

• ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਨੋਟ, ਚੁਟਕਲੇ ਜਾਂ ਮਜ਼ਾਕੀਆ ਕਹਾਣੀਆਂ

ਛੱਡਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ

their colleagues.

ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਾਥੀ।

• Offer opportunities to your employees to share ways to be more mindful

• ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਸੁਚੇਤ ਰਹਿਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨ ਦੇ ਮੌਕੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੋ।

and the techniques they found successful.

ਅਤੇ ਉਹ ਤਕਨੀਕਾਂ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਫਲ ਲੱਗੀਆਂ।

• Provide monthly or weekly meditation or a yoga course at your private

• ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਵਿਖੇ ਮਹੀਨਾਵਾਰ ਜਾਂ ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਧਿਆਨ ਜਾਂ ਯੋਗਾ ਕੋਰਸ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੋ।

practice.

ਅਭਿਆਸ।

Embracing and encouraging mindfulness at your private practice can result in numerous benefits. Since working at a hospital is a high-pressure job, you and your employees would be constantly under stress. If the stress levels are not managed well, then it can escalate to physical and mental issues. This is the reason you need to promote mindfulness

practices so that stress levels, anxiety and frustration can be handled in a healthy manner. It is also important to keep in mind that these mindfulness practices should be a continuous process.

ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਸਾਵਧਾਨੀ ਨੂੰ ਅਪਣਾਉਣ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਕਈ ਫ਼ਾਇਦੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਕਿਉਂਕਿ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਉੱਚ-ਦਬਾਅ ਵਾਲਾ ਕੰਮ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਲਗਾਤਾਰ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਰਹੋਗੇ। ਜੇਕਰ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ, ਤਾਂ ਇਹ ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਵੱਲ ਵਧ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਵਧਾਨੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ, ਚਿੰਤਾ ਅਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਸਿਹਤਮੰਦ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਭਾਲਿਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਹ ਵੀ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਸਾਵਧਾਨੀ ਅਭਿਆਸ ਇੱਕ ਨਿਰੰਤਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

Mindfulness Group Exercises

ਮਾਈਂਡਫੁੱਲਨੈੱਸ ਗਰੁੱਪ ਕਸਰਤਾਂ

For health care providers, self-care is not even included in their list of priorities. This is the reason why health care providers are under constant stress. Even a few minutes of pausing and resetting your focus is integral in attaining peace of mind and handling the pressures of work well. Many studies have linked mindfulness, which is the practice of being fully aware, accepting and non-judgmental,

with enhancement in mental and physical well-being, cognitive performance and increased empathy.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਲਈ, ਸਵੈ-ਸੰਭਾਲ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਤਰਜੀਹਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਲਗਾਤਾਰ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਮਿੰਟਾਂ ਲਈ ਰੁਕਣਾ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਮੁੜ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨਾ ਵੀ ਮਨ ਦੀ ਸ਼ਾਂਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੇ ਦਬਾਅ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਭਾਲਣ ਵਿੱਚ ਅਨਿੱਖੜਵਾਂ ਅੰਗ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਧਿਐਨਾਂ ਨੇ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਨੂੰ ਜੋੜਿਆ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ, ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਨਿਰਣਾਇਕ ਨਾ ਹੋਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਹੈ, ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ, ਬੋਧਾਤਮਕ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਧੀ ਹੋਈ ਹਮਦਰਦੀ ਨਾਲ।

Following are 10 useful group mindfulness exercises that you can implement in your private practice to ensure all your employees are practicing mindfulness. This can be done at the start of the day, during the lunch break or can also be spaced out throughout the day.

ਹੇਠਾਂ 10 ਲਾਭਦਾਇਕ ਸਮੂਹ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਅਭਿਆਸ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹ ਦਿਨ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ, ਦੁਪਹਿਰ ਦੇ ਖਾਣੇ ਦੇ ਬ੍ਰੇਕ ਦੌਰਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਦਿਨ ਭਰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਥਾਵਾਂ 'ਤੇ ਵੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

1. Pause when arriving at the workplace. Encourage your employees to take

1. ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਵੇਲੇ ਰੁਕੋ। ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਲੈਣ

ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ

a breather right when they arrive at their desks. Be aware of your body and notice each and every sensation – your back against the seat, your feet touching the floor, your hands resting on the armrest. Next, take slow and deep breaths. Inhale deeply and exhale as long as you can. Count to three as you inhale and exhale. Feel each part of your body relaxing.

ਜਦੋਂ ਉਹ ਆਪਣੇ ਮੇਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਇੱਕ ਸਾਹ ਲਓ। ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਪ੍ਰਤੀ ਸੁਚੇਤ ਰਹੋ ਅਤੇ ਹਰ ਸੰਵੇਦਨਾ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿਓ - ਤੁਹਾਡੀ ਪਿੱਠ ਸੀਟ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ, ਤੁਹਾਡੇ ਪੈਰ ਫਰਸ਼ ਨੂੰ ਛੂਹਦੇ ਹੋਏ, ਤੁਹਾਡੇ ਹੱਥ ਆਰਮਰੇਸਟ 'ਤੇ ਆਰਾਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅੱਗੇ, ਹੌਲੀ ਅਤੇ ਡੂੰਘੇ ਸਾਹ ਲਓ। ਡੂੰਘਾ ਸਾਹ ਲਓ ਅਤੇ ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਹੋ ਸਕੇ ਸਾਹ ਛੱਡੋ। ਸਾਹ ਲੈਂਦੇ ਹੋਏ ਅਤੇ ਛੱਡਦੇ ਹੋਏ ਤਿੰਨ ਤੱਕ ਗਿਣੋ। ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਹਰੇਕ ਹਿੱਸੇ ਨੂੰ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ।

2. Before going in to see the patient, pay attention to your feet. Focus on

2. ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਪਣੇ ਪੈਰਾਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿਓ। ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ

how your feet are moving as you walk. Slow down a little, take deep breaths and notice as your feet touch the floor as you move forward. This will help the employees in preparing themselves better before they meet the patient. Even when they are rushed, this exercise for even a minute would lower their stress levels and help them

slow down. They will be able to greet their patient while looking and feeling relaxed.

ਤੁਰਦੇ ਸਮੇਂ ਤੁਹਾਡੇ ਪੈਰ ਕਿਵੇਂ ਹਿੱਲ ਰਹੇ ਹਨ। ਥੋੜ੍ਹਾ ਹੌਲੀ ਕਰੋ, ਡੂੰਘੇ ਸਾਹ ਲਓ ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਦਿਓ ਕਿ ਜਿਵੇਂ ਹੀ ਤੁਸੀਂ ਅੱਗੇ ਵਧਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਡੇ ਪੈਰ ਫਰਸ਼ ਨੂੰ ਛੂਹਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਜਲਦੀ ਵਿੱਚ ਹੋਣ, ਇੱਕ ਮਿੰਟ ਲਈ ਵੀ ਇਹ ਕਸਰਤ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਘਟਾ ਦੇਵੇਗੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਹੌਲੀ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ। ਉਹ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹੋਏ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਸਵਾਗਤ ਕਰ ਸਕਣਗੇ।

3. When washing hands, pause and stand still for a few minutes. Again,

3. ਹੱਥ ਧੋਂਦੇ ਸਮੇਂ, ਰੁਕੋ ਅਤੇ ਕੁਝ ਮਿੰਟਾਂ ਲਈ ਸਥਿਰ ਖੜ੍ਹੇ ਰਹੋ। ਦੁਬਾਰਾ ਫਿਰ,

focus on your movements. Notice your hand reaching out for the soap, the lather on your hands, the circular movement of your fingers as you scrub your face and hands, the texture and feel of the soap, the temperature of the water, how the water splashes on your face. Focus on these movements and avoid thinking about anything else. Try to be present in the situation. This will help you in being more present for your next appointment.

ਆਪਣੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਹੱਥ ਨੂੰ ਸਾਬਣ ਲਈ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾਇਆ ਜਾਵੇ, ਆਪਣੇ ਹੱਥਾਂ 'ਤੇ ਝੱਗ, ਆਪਣੇ ਚਿਹਰੇ ਅਤੇ ਹੱਥਾਂ ਨੂੰ

ਰਗੜਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੀਆਂ ਉਂਗਲਾਂ ਦੀ ਗੋਲਾਕਾਰ ਹਰਕਤ, ਸਾਬਣ ਦੀ ਬਣਤਰ ਅਤੇ ਅਹਿਸਾਸ, ਪਾਣੀ ਦਾ ਤਾਪਮਾਨ, ਪਾਣੀ ਦੇ ਛਿੱਟੇ ਤੁਹਾਡੇ ਚਿਹਰੇ 'ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਪੈਂਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿਓ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਰਕਤਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਤੋਂ ਬਚੋ। ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦ ਰਹਿਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਅਗਲੀ ਮੁਲਾਕਾਤ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਮੌਜੂਦ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

4. Every time you approach a patient, their loved ones or even your

4. ਹਰ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਮਰੀਜ਼ ਕੋਲ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ ਜਾਂ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ

colleague, try noticing some details about them. Notice their facial expression, their eye color, how their expressions change as they talk, the way they are standing and the way they are talking. This will help you mentally prepare yourself to be fully present during the interaction. If you notice your mind wandering, acknowledge that and gently stir it back to the present interaction.

ਸਾਥੀਓ, ਉਹਨਾਂ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਵੇਰਵਿਆਂ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ, ਉਹਨਾਂ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਰੰਗ, ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਬੋਲਣ ਵੇਲੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਹਾਵ-ਭਾਵ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲਦੇ ਹਨ, ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਗੱਲ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦਿਓ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮੌਜੂਦ ਰਹਿਣ ਲਈ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਨ ਨੂੰ ਭਟਕਦੇ ਹੋਏ

ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਮੌਜੂਦਾ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਵਾਪਸ ਭੇਜੋ।

5. Before an important meeting or interaction, take a few minutes to calm

5. ਕਿਸੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮੀਟਿੰਗ ਜਾਂ ਗੱਲਬਾਤ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਸ਼ਾਂਤ ਹੋਣ ਲਈ ਕੁਝ ਮਿੰਟ ਕੱਢੋ।

yourself down. Perform breathing exercises by inhaling deeply through

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹੇਠਾਂ ਰੱਖੋ। ਡੂੰਘਾ ਸਾਹ ਲੈ ਕੇ ਸਾਹ ਲੈਣ ਦੀਆਂ ਕਸਰਤਾਂ ਕਰੋ

your nose and then exhaling gently through your mouth. Pause for a while if you have to for 10 to 20 seconds and notice the sensations in your body.

ਆਪਣੀ ਨੱਕ ਨੂੰ ਛੂਹੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਆਪਣੇ ਮੂੰਹ ਰਾਹੀਂ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਸਾਹ ਛੱਡੋ। ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ 10 ਤੋਂ 20 ਸਕਿੰਟਾਂ ਲਈ ਰੁਕਣਾ ਪਵੇ ਤਾਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਦੇਰ ਲਈ ਰੁਕੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਸੰਵੇਦਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵੇਖੋ।

6. If you are performing some task for a prolonged time, for instance,

6. ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਕੋਈ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ,

handling samples, researching on your computer, updating patient records or reading, make sure you periodically look up and widen your peripheral vision. Again, perform deep breathing exercises and notice the

different sensations in your body before you return to your work.

ਨਮੂਨਿਆਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣਾ, ਆਪਣੇ ਕੰਪਿਊਟਰ 'ਤੇ ਖੋਜ ਕਰਨਾ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਨੂੰ ਅਪਡੇਟ ਕਰਨਾ ਜਾਂ ਪੜ੍ਹਨਾ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਉੱਪਰ ਵੱਲ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਪੈਰੀਫਿਰਲ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵਿਸ਼ਾਲ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਦੁਬਾਰਾ, ਡੂੰਘੇ ਸਾਹ ਲੈਣ ਦੀਆਂ ਕਸਰਤਾਂ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਵਾਪਸ ਆਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸੰਵੇਦਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵੇਖੋ।

7. Throughout the day, make sure you pause periodically. Pause for about 5

7. ਦਿਨ ਭਰ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਰੁਕੋ। ਲਗਭਗ 5 ਲਈ ਰੁਕੋ

seconds, close your eyes and start listening to the sounds around you. Try blocking out the sounds in the room you are present in and focus on the sounds at a distance. This is similar as widening your peripheral vision, just with hearing instead. Welcome the sounds you hear without focusing too much on their sources. Simply try to focus on the sounds and enjoy them.

ਕੁਝ ਸਕਿੰਟਾਂ ਬਾਅਦ, ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਬੰਦ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੀਆਂ ਆਵਾਜ਼ਾਂ ਸੁਣਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ। ਜਿਸ ਕਮਰੇ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਮੌਜੂਦ ਹੋ, ਉਸ ਵਿੱਚੋਂ ਆਵਾਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਦੂਰੀ 'ਤੇ ਆਵਾਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਪੈਰੀਫਿਰਲ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਸਮਾਨ ਹੈ, ਸਿਰਫ਼ ਸੁਣਨ ਦੀ ਬਜਾਏ। ਸੁਣੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਆਵਾਜ਼ਾਂ ਦਾ ਸਵਾਗਤ

ਕਰੋ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਰੋਤਾਂ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ। ਬਸ ਆਵਾਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣੋ।

8. Any time during the day if you feel tensed, pressured or stressed, try

8. ਦਿਨ ਦੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸਮੇਂ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਤਣਾਅ, ਦਬਾਅ ਜਾਂ ਤਣਾਅ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ

removing yourself from the situation for a while. Leave if you can and head to a quiet place. Go to a nearby bathroom if you are short on time or if there isn't any empty room available. Take deep breaths and then evaluate the source of your issues. Gently remind yourself that it is perfectly fine to feel this way. Put your hand on your chest and focus on your heartbeat. Breathe and repeat to yourself that you can handle this situation and that you are completely okay.

ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰੱਖੋ। ਜੇ ਹੋ ਸਕੇ ਤਾਂ ਚਲੇ ਜਾਓ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਸ਼ਾਂਤ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਚਲੇ ਜਾਓ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਸਮਾਂ ਘੱਟ ਹੈ ਜਾਂ ਕੋਈ ਖਾਲੀ ਜਗ੍ਹਾ ਉਪਲਬਧ ਨਹੀਂ ਹੈ ਤਾਂ ਨੇੜਲੇ ਬਾਥਰੂਮ ਵਿੱਚ ਜਾਓ। ਡੂੰਘੇ ਸਾਹ ਲਓ ਅਤੇ ਫਿਰ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਸਰੋਤ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ। ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਓ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਬਿਲਕੁਲ ਠੀਕ ਹੈ। ਆਪਣਾ ਹੱਥ ਆਪਣੀ ਛਾਤੀ 'ਤੇ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਧੜਕਣ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ। ਸਾਹ ਲਓ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਦੁਹਰਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ

ਠੀਕ ਹੋ।

9. Always pause after, during and before a tough case or situation. Start

9. ਕਿਸੇ ਔਖੇ ਮਾਮਲੇ ਜਾਂ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਦੌਰਾਨ ਅਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਰੁਕੋ। ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ

noticing and feeling all the sensations in your body, your feet on the ground and the rise and fall of your chest as you breathe. Repeat positive affirmations or statements to yourself to help you calm down. Take deep breaths and get back to the situation or the next task at hand.

ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸੰਵੇਦਨਾਵਾਂ, ਆਪਣੇ ਪੈਰ ਜ਼ਮੀਨ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਸਾਹ ਲੈਂਦੇ ਸਮੇਂ ਆਪਣੀ ਛਾਤੀ ਦੇ ਚੜ੍ਹਾਅ ਅਤੇ ਡਿੱਗਣ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਵੇਖੋ ਅਤੇ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋ। ਸ਼ਾਂਤ ਹੋਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪੁਸ਼ਟੀਕਰਨ ਜਾਂ ਕਥਨ ਦੁਹਰਾਓ। ਡੂੰਘੇ ਸਾਹ ਲਓ ਅਤੇ ਸਥਿਤੀ ਜਾਂ ਅਗਲੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਵਾਪਸ ਜਾਓ।

10. Throughout the day, make sure you notice something beautiful which

10. ਦਿਨ ਭਰ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਸੁੰਦਰ ਦੇਖਦੇ ਹੋ ਜੋ

relaxes you. For instance, it could be the color of the sky, the flowers on your desk, the laughter of the people around you or even a picture of your loved ones. Take a few seconds to completely focus on that thing and notice its beauty. Make sure you enjoy that moment. You can

do this at least once a day to help you relax and appreciate small things.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਰਾਮ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇਹ ਅਸਮਾਨ ਦਾ ਰੰਗ, ਤੁਹਾਡੇ ਡੈਸਕ 'ਤੇ ਫੁੱਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਹਾਸਾ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਅਜ਼ੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਤਸਵੀਰ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਉਸ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੁਝ ਸਕਿੰਟ ਕੱਢੋ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਸੁੰਦਰਤਾ ਨੂੰ ਵੇਖੋ। ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਪਲ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਰਾਮ ਕਰਨ ਅਤੇ ਛੋਟੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਇੱਕ ਵਾਰ ਅਜਿਹਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

These are some simple but highly useful exercises that can help you in managing your workload and work stress better. It is best that you encourage all your employees to perform these mindfulness practices regularly so that it can improve their productiveness, their emotional and mental well-being and help them cope with work stress and pressure in a healthy manner. The best way to make sure that all your employees follow these mindfulness practices is to print out these exercises and place them on notice boards, work desks and even on the doors of the washrooms to remind your employees of these useful practices.

ਇਹ ਕੁਝ ਸਧਾਰਨ ਪਰ ਬਹੁਤ ਉਪਯੋਗੀ ਅਭਿਆਸ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬੋਝ ਅਤੇ ਕੰਮ ਦੇ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ

ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਹਨਾਂ ਸਾਵਧਾਨੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ, ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾ ਸਕੇ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਦੇ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਦਬਾਅ ਨਾਲ ਸਿਹਤਮੰਦ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਿੱਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕੇ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇਹਨਾਂ ਸਾਵਧਾਨੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਹਨਾਂ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਛਾਪੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਨੋਟਿਸ ਬੋਰਡਾਂ, ਵਰਕ ਡੈਸਕਾਂ ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਵਾਸ਼ਰੂਮਾਂ ਦੇ ਦਰਵਾਜ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਲਗਾਓ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਲਾਭਦਾਇਕ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੀ ਯਾਦ ਦਿਵਾਈ ਜਾ ਸਕੇ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Training health care providers about the importance of mindfulness meditation and the right techniques can help in enhancing the overall quality of care in your private practice.

➢ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਅਤੇ ਸਹੀ ਤਕਨੀਕਾਂ ਬਾਰੇ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਸਮੁੱਚੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ।

➢ Group activities or plans that focus on self-improvement and personal awareness are an effective way to promote a positive mindset.

➢ ਸਮੂਹ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਜਾਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਜੋ ਸਵੈ-ਸੁਧਾਰ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਜਾਗਰੂਕਤਾ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਹਨ, ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕਾ ਹਨ।

➢ Regularly performing mindfulness exercises supports and promotes attitudes that contribute towards a satisfied and fulfilling life.

➢ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਤ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਕਸਰਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਰਵੱਈਏ ਨੂੰ ਸਮਰਥਨ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਅਤੇ ਸੰਪੂਰਨ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਂਦੇ ਹਨ।

➢ Mindfulness meditation helps in managing a number of mental issues.

➢ ਮਨਮੋਹਕ ਧਿਆਨ ਕਈ ਮਾਨਸਿਕ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ With regular mindfulness practices, you and your employees would be able to use your strengths in the best possible manner to reap optimal results.

➢ ਨਿਯਮਤ ਧਿਆਨ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਨੁਕੂਲ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।

➢ Mindfulness helps in avoiding the wandering of the mind and focusing on the task at hand.

➢ ਧਿਆਨ ਮਨ ਨੂੰ ਭਟਕਣ ਤੋਂ ਬਚਾਉਣ ਅਤੇ ਹੱਥ ਵਿੱਚ ਕੰਮ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

➢ Mindfulness can help in preventing you from getting too emotional and reacting negatively.

➢ ਧਿਆਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਾਵੁਕ ਹੋਣ ਅਤੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ In order to promote mindfulness among your employees, you need to help them understand its importance and how practicing mindfulness can benefit them.

➢ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇਸਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਅਤੇ ਇਹ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਕਿਵੇਂ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਨਾਲ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲਾਭ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ।

➢ This will enhance the quality of work, improve productivity and enhance their motivations.

➢ ਇਸ ਨਾਲ ਕੰਮ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਧੇਗੀ, ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਹੋਵੇਗਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਣਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਹੋਵੇਗਾ।

➢ Embracing and encouraging mindfulness at your private practice can result in numerous benefits.

➢ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਕਈ ਲਾਭ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

➢ Many studies have linked mindfulness, which is the practice of being fully aware, accepting and non-judgmental, to the enhancement in mental and

physical well-being, cognitive performance and increased empathy.

➢ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਧਿਐਨਾਂ ਨੇ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਨੂੰ ਜੋੜਿਆ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਗਰੂਕ, ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਅਤੇ ਨਿਰਣਾਇਕ ਨਾ ਹੋਣ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਹੈ, ਮਾਨਸਿਕ ਅਤੇ ਸਰੀਰਕ ਤੰਦਰੁਸਤੀ, ਬੋਧਾਤਮਕ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਅਤੇ ਵਧੀ ਹੋਈ ਹਮਦਰਦੀ ਵਿੱਚ ਵਾਧਾ ਨਾਲ।

➢ It is best that you encourage all your employees to perform these mindfulness practices regularly so that it can improve their productiveness, their emotional and mental well-being.

➢ ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਹਨਾਂ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ, ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾ ਸਕੇ।

Chapter 32

ਅਧਿਆਇ 32

Monitoring the Progress of the Medical Practice

ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ

“It is not by muscle, speed or physical dexterity that great things are

"ਮਹਾਨ ਚੀਜ਼ਾਂ ਮਾਸਪੇਸ਼ੀਆਂ, ਗਤੀ ਜਾਂ ਸਰੀਰਕ ਨਿਪੁੰਨਤਾ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀਆਂ

achieved, but by reflection, force of character, and judgment; in these

ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ, ਪਰ ਪ੍ਰਤੀਬਿੰਬ, ਚਰਿੱਤਰ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ ਅਤੇ ਨਿਰਣੇ ਦੁਆਰਾ; ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ

qualities old age is usually not only not poorer, but is even richer."

ਗੁਣ: ਬੁਢਾਪਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਗਰੀਬ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਹੋਰ ਵੀ ਅਮੀਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।"

-Cicero

-ਸਿਸਰੋ

As your private practice continues to evolve, remaining independent and profitable over the long term becomes more achievable. Strategies and goals are integrated into an annual plan that paves the path for sustainable growth, keeping quality of care and the patient experience a top priority. Progress of the practice and performance of the team is monitored throughout the year to make sure the business stays on track.

ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿਕਸਤ ਹੁੰਦੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ, ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ

ਸੁਤੰਤਰ ਅਤੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਰਹਿਣਾ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀਯੋਗ ਹੁੰਦਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਾਲਾਨਾ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਜੋੜਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਟਿਕਾਊ ਵਿਕਾਸ ਲਈ ਰਾਹ ਪੱਧਰਾ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅਨੁਭਵ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਤਰਜੀਹ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਅਤੇ ਟੀਮ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਸਾਲ ਭਰ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਕਾਰੋਬਾਰ ਟਰੈਕ 'ਤੇ ਰਹੇ।

Keeping a Track of Staff Performances

ਸਟਾਫ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦਾ ਰਿਕਾਰਡ ਰੱਖਣਾ

As the owner of your private practice, it would be your responsibility to monitor the performance of all your employees. This ensures that all the tasks are being handled efficiently and also helps with documenting their performance for the year-end evaluations. This also makes sure that each and every employee is performing their best which means the patient satisfaction would also be high.

ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਰੇ ਕੰਮ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਸੰਭਾਲੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਾਲ ਦੇ ਅੰਤ ਦੇ ਮੁਲਾਂਕਣਾਂ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਇਹ ਵੀ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਹਰੇਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ ਜਿਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਵੀ ਉੱਚੀ ਹੋਵੇਗੀ।

Following are the steps you should follow to keep

track of the performances:

ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨਾਂ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ:

Step 1: Ensure all Employees are Aware of their Responsibilities

ਕਦਮ 1: ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹਨ।

While you would have discussed the job responsibilities with your employees when you hired them, it is essential that you touch base with them after every few months or yearly to ensure that they are heading in the right direction and are still aware of their key responsibilities. Moreover, you should also go through the progress of their goals so that both you and your employees would know where they stand and how much more they have to do to accomplish their yearly goals.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ 'ਤੇ ਰੱਖਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਨੌਕਰੀ ਦੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕੀਤੀ ਹੋਵੇਗੀ, ਪਰ ਇਹ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਰ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਬਾਅਦ ਜਾਂ ਸਾਲਾਨਾ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਉਹ ਸਹੀ ਦਿਸ਼ਾ ਵੱਲ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਅਜੇ ਵੀ ਆਪਣੀਆਂ ਮੁੱਖ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਨੂੰ ਵੀ ਦੇਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗ ਸਕੇ ਕਿ

ਉਹ ਕਿੱਥੇ ਖੜ੍ਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਾਲਾਨਾ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਹੋਰ ਕਿੰਨਾ ਕੁਝ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ।

Step 2: Observe the Way they Manage the Tasks

ਕਦਮ 2: ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਵੇਖੋ।

Once a month or whenever you get enough time, try to observe the way your employees perform their tasks. This might result in you noticing some flaws and even strengths in the processes and techniques. You would be able to tackle the weaknesses and enhance the strengths to further enhance the productivity levels.

ਮਹੀਨੇ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਮਿਲਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇਸ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕਾਂ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਕਮੀਆਂ ਅਤੇ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਵੀ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸ਼ਕਤੀਆਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।

Step 3: Communicate with your Employees

ਕਦਮ 3: ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰੋ

Ensure you have continuous communication with your employees. Make it a point to ask your employees what tasks they are working on, how they accomplish their tasks and if they have faced or are

facing any problems. You can conduct regular meetings with them, if not weekly then at least once a meeting to check up on their progress, issues they have been having or to discuss any particularly difficult patient.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਨਿਰੰਤਰ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਰਹੋ। ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਉਹ ਕਿਹੜੇ ਕੰਮਾਂ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਕਿਵੇਂ ਪੂਰੇ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਸਮੱਸਿਆ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪਿਆ ਹੈ ਜਾਂ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਨਿਯਮਤ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜੇ ਹਫ਼ਤਾਵਾਰੀ ਨਹੀਂ ਤਾਂ ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਇੱਕ ਵਾਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤਰੱਕੀ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਲਈ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਮੁਸ਼ਕਲ ਮਰੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਲਈ।

This also gives you an opportunity to help your employees improve themselves and tackle their issues. With proper and continuous interaction with employees, you would be able to determine their productivity levels and how they are contributing to your private practice. This will also help in identifying those employees who are not performing up to the mark and are showing no improvements.

ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਵੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਸਹੀ ਅਤੇ ਨਿਰੰਤਰ ਗੱਲਬਾਤ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰਾਂ ਅਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ

ਯੋਗਦਾਨ ਪਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਜੋ ਨਿਸ਼ਾਨੇ ਅਨੁਸਾਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕੋਈ ਸੁਧਾਰ ਨਹੀਂ ਦਿਖਾ ਰਹੇ ਹਨ।

Step 4: Perform Random Checks

ਕਦਮ 4: ਬੇਤਰਤੀਬ ਜਾਂਚਾਂ ਕਰੋ

You don't have to do this frequently but surprise checking and monitoring can help you in determining that your employees are handling day-to-day tasks well. Moreover, it would also help in preventing issues like a low level of productivity from becoming major problems like medical errors, loss in revenue or loss of a patient's trust.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਪਰ ਅਚਾਨਕ ਜਾਂਚ ਅਤੇ ਨਿਗਰਾਨੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਭਾਲ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਇਹ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਘੱਟ ਪੱਧਰ ਵਰਗੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ, ਮਾਲੀਏ ਵਿੱਚ ਘਾਟਾ ਜਾਂ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਗੁਆਉਣ ਵਰਗੀਆਂ ਵੱਡੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਬਣਨ ਤੋਂ ਰੋਕਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

Step 5: Have Open Interaction

ਕਦਮ 5: ਖੁੱਲ੍ਹੀ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰੋ

Make sure you actually listen to what your employees want to tell you. There are cases where the best way to track some employees is by listening

to what other employees have to say about them. It is highly possible that an employee might seem like a highly productive employee to you but in actuality, they are simply taking credit for someone else's work.

ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਹ ਸੁਣਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਮਾਮਲੇ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਕੁਝ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਟਰੈਕ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਸੁਣਨਾ ਹੈ ਕਿ ਦੂਜੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਲਾਭਕਾਰੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜਾਪਦਾ ਹੋਵੇ ਪਰ ਅਸਲ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਸਿਰਫ਼ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦੇ ਕੰਮ ਦਾ ਸਿਹਰਾ ਲੈ ਰਹੇ ਹਨ।

Step 6: Always Document all your Observations

ਕਦਮ 6: ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਨਿਰੀਖਣਾਂ ਨੂੰ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਬਣਾਓ

Whatever you observe, ensure it goes straight to your employees' file or performance chart. This will keep you on top of all the performance evaluation. It would also help you in ensuring all the issues and weaknesses of your employees are immediately tackled. This would also be helpful for the end of the year evaluation as you would already have all the performance reports and won't be overburdened.

ਤੁਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਇਹ ਸਿੱਧਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਫਾਈਲ ਜਾਂ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਚਾਰਟ 'ਤੇ ਜਾਵੇ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਮੁਲਾਂਕਣ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਰੱਖੇਗਾ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ

ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਸਾਰੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਅਤੇ ਕਮਜ਼ੋਰੀਆਂ ਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਹੱਲ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਇਹ ਸਾਲ ਦੇ ਅੰਤ ਦੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਲਈ ਵੀ ਮਦਦਗਾਰ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਹੋਣਗੀਆਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਬੋਝ ਨਹੀਂ ਪਵੇਗਾ।

There are many leaders or managers who fail to monitor their employee performance and realize a little too late that there have been performance issues when a major problem arises. This means you would have to put in double the effort, resources and time to figure out where the problem lies, what was the cause and how to handle it. However, when you are on top of monitoring the performance of your employees, you would be able to tackle any potential problem instantly and can maintain the quality of care in your private practice.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਆਗੂ ਜਾਂ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਥੋੜ੍ਹੀ ਦੇਰ ਨਾਲ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵੱਡੀ ਸਮੱਸਿਆ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੇ ਮੁੱਦੇ ਸਨ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਦੁੱਗਣੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼, ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਲਗਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਸਮੱਸਿਆ ਕਿੱਥੇ ਹੈ, ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਸੀ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਾਲਣਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਕਾਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਭਾਵੀ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਤੁਰੰਤ ਨਜਿੱਠਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ

ਗੁਣਵੱਤਾ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Examining the Marketing Progress

ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ

When it comes to monitoring performance, it is important that you monitor the progress of your marketing efforts as well. This will ensure that your resources and time are invested in the right strategy and technique. Following are some of the steps you should follow to determine whether your marketing efforts are working or need to be altered:

ਜਦੋਂ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਵੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੋ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਸਹੀ ਰਣਨੀਤੀ ਅਤੇ ਤਕਨੀਕ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਕਦਮ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਅਪਣਾਉਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਬਦਲਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ:

Step 1: Planning the Campaign and How to Monitor Progress

ਕਦਮ 1: ਮੁਹਿੰਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਿਵੇਂ ਕਰਨੀ ਹੈ

This is a simple step. When you plan your entire marketing campaign, you need to make sure that you also determine the ways in which you would track its

progress. Ensure that the campaign is well thought out and can effectively deliver your message. Moreover, you need to realize that constant monitoring of all the campaigns is essential to achieve optimal results.

ਇਹ ਇੱਕ ਸਧਾਰਨ ਕਦਮ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਹਨਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਨੂੰ ਟਰੈਕ ਕਰੋਗੇ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਮੁਹਿੰਮ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੋਚੀ-ਸਮਝੀ ਹੋਈ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਦੇਸ਼ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਅਨੁਕੂਲ ਨਤੀਜੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਰੀਆਂ ਮੁਹਿੰਮਾਂ ਦੀ ਨਿਰੰਤਰ ਨਿਗਰਾਨੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

Step 2: Defining Channels to Track

ਕਦਮ 2: ਟਰੈਕ ਕਰਨ ਲਈ ਚੈਨਲਾਂ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ

The easiest way to monitor and track the progress of your marketing efforts is to determine which channels you want to derive traffic from. Following are some of the most common channels most of the businesses, including health care businesses, utilize:

ਆਪਣੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਟਰੈਕ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਆਸਾਨ ਤਰੀਕਾ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਹੜੇ ਚੈਨਲਾਂ ਤੋਂ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਚੈਨਲ ਹਨ ਜੋ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕਾਰੋਬਾਰ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਸਮੇਤ, ਵਰਤਦੇ ਹਨ:

• *Direct* – These are your potential patients who come to your private

• ਸਿੱਧਾ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਕੋਲ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।

practice directly without the help of any other parties. For instance, a patient looking for an ophthalmologist sees your print advertisement and looks you up on the internet to find your website.

ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਧਿਰ ਦੀ ਮਦਦ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਸਿੱਧੇ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਜੋ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡਾ ਪ੍ਰਿੰਟ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਦੇਖਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਲੱਭਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੰਟਰਨੈੱਟ 'ਤੇ ਦੇਖਦਾ ਹੈ।

• *Referral* – These are your potential patients who come to your private

• ਰੈਫਰਲ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ।

practice or checks out your website after hearing good reviews from your

ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਚੰਗੀਆਂ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਸੁਣਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰੋ ਜਾਂ ਜਾਂਚ ਕਰੋ

existing or past patients.

ਮੌਜੂਦਾ ਜਾਂ ਪੁਰਾਣੇ ਮਰੀਜ਼।

• *Organic* – These are your potential patients who come to know about

• ਜੈਵਿਕ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗਦਾ ਹੈ

your private practice through search engines like Google. For instance, they were looking for an ophthalmologist in their city and searched the web for services or products you offer and this is how they ended up on your website.

ਗੂਗਲ ਵਰਗੇ ਸਰਚ ਇੰਜਣਾਂ ਰਾਹੀਂ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਉਹ ਆਪਣੇ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਨੇਤਰ ਰੋਗ ਵਿਗਿਆਨੀ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਜਾਂ ਉਤਪਾਦਾਂ ਲਈ ਵੈੱਬ 'ਤੇ ਖੋਜ ਕਰ ਰਹੇ ਸਨ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਆ ਗਏ।

• *Emails* – These are your potential patients who find your private practice

• ਈਮੇਲ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲੱਭਦੇ ਹਨ।

through an email campaign you initiated.

ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ ਗਈ ਈਮੇਲ ਮੁਹਿੰਮ ਰਾਹੀਂ।

• *Paid* – These are your potential patients that find your private practice

• ਭੁਗਤਾਨ ਕੀਤਾ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ

ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲੱਭਦੇ ਹਨ।

through an electronic, web or print advertisement campaign you started.

ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ ਗਈ ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ, ਵੈੱਬ ਜਾਂ ਪ੍ਰਿੰਟ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਮੁਹਿੰਮ ਰਾਹੀਂ।

• *Social* – These are your potential patients that find your private practice

• ਸਮਾਜਿਕ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਲੱਭਦੇ ਹਨ।

while browsing through social media websites like Facebook and Instagram.

ਫੇਸਬੁੱਕ ਅਤੇ ਇੰਸਟਾਗ੍ਰਾਮ ਵਰਗੀਆਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਰਾਹੀਂ ਬ੍ਰਾਊਜ਼ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ।

• *Other* – These are your potential patients that find your private practice

• ਹੋਰ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲੱਭਦੇ ਹਨ।

through some other means or channels than the ones mentioned above.

ਉੱਪਰ ਦੱਸੇ ਗਏ ਤਰੀਕਿਆਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਾਧਨ ਜਾਂ ਚੈਨਲ ਰਾਹੀਂ।

Step 3: Defining Marketing Metrics to Measure

ਕਦਮ 3: ਮਾਪਣ ਲਈ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੈਟ੍ਰਿਕਸ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨਾ

It is important that you measure marketing efforts. The best way of doing this is by using marketing metrics. These metrics are numerical data collection which offers a certain perspective on your marketing campaign to determine if you are meeting the marketing goals you had created for your private practice. There are numerous ways to generate this data to form metrics. Following are some useful and effective ways:

ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨਾਂ ਨੂੰ ਮਾਪੋ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੈਟ੍ਰਿਕਸ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਹ ਮੈਟ੍ਰਿਕਸ ਸੰਖਿਆਤਮਕ ਡੇਟਾ ਸੰਗ੍ਰਹਿ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ 'ਤੇ ਇੱਕ ਖਾਸ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਬਣਾਏ ਗਏ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ। ਮੈਟ੍ਰਿਕਸ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਇਸ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਦੇ ਕਈ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਹੇਠਾਂ ਕੁਝ ਉਪਯੋਗੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਰੀਕੇ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਹਨ:

• *Web Content* – This helps you determine the effectiveness of your website

• ਵੈੱਬ ਸਮੱਗਰੀ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ।

and blog. It indicates whether the quality of content is successfully working or not in encouraging people to take certain actions.

ਅਤੇ ਬਲੌਗ। ਇਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਸਮੱਗਰੀ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੀ ਹੈ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

• *Lead Conversion* – This is the data collected on potential patients and

• ਲੀਡ ਪਰਿਵਰਤਨ - ਇਹ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਇਕੱਠਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਡੇਟਾ ਹੈ ਅਤੇ

individuals who connect with you or your private practice through your marketing efforts. This means the initial contact they make and when they come to get a service or treatment done from you. This metric will help in tracking where you might have lost your potential patients and help in developing strategies to improve the lead process.

ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨਾਂ ਰਾਹੀਂ ਤੁਹਾਡੇ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨਾਲ ਜੁੜਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਅਰਥ ਹੈ ਉਹ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸੰਪਰਕ ਜੋ ਉਹ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਸੇਵਾ ਜਾਂ ਇਲਾਜ ਕਰਵਾਉਣ ਲਈ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਮੈਟ੍ਰਿਕ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਿੱਥੇ ਗੁਆ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਅਤੇ ਲੀਡ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

• *Individual Visitors* – This tracks the data from when a user visits your

• ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਿਜ਼ਿਟਰ - ਇਹ ਉਸ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਟਰੈਕ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ

ਕੋਈ ਉਪਭੋਗਤਾ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦਾ ਹੈ

private practice website for the first time and the number of times they return. This lets you monitor the effectiveness of each stage of your

ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਅਤੇ ਉਹ ਕਿੰਨੀ ਵਾਰ ਵਾਪਸ ਆਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਹਰੇਕ ਪੜਾਅ ਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਦਿੰਦਾ ਹੈ

marketing plan.

ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯੋਜਨਾ।

• *Click-Through Rate* – This would be a web page on your website which

• ਕਲਿੱਕ-ਥਰੂ ਦਰ - ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਇੱਕ ਵੈੱਬ ਪੰਨਾ ਹੋਵੇਗਾ ਜੋ

has a call to action that the user must perform in order for you to collect information. It would help measure various things including the number of individuals visiting your website as well as how many followed the actionable step.

ਇਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕਾਲ ਟੂ ਐਕਸ਼ਨ ਹੈ ਜੋ ਉਪਭੋਗਤਾ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਜਾਣਕਾਰੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਕਿੰਨੇ ਲੋਕਾਂ ਨੇ ਕਾਰਵਾਈਯੋਗ ਕਦਮ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ, ਸਮੇਤ ਕਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ।

• *Bounce Rate* – This is the data on the number of users that come to one of

• ਬਾਊਂਸ ਰੇਟ - ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਉਪਭੋਗਤਾਵਾਂ ਦੀ ਸੰਖਿਆ ਦਾ ਡੇਟਾ ਹੈ ਜੋ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਇੱਕ 'ਤੇ ਆਉਂਦੇ ਹਨ

your web pages but leave without taking any action or visiting any other pages.

ਆਪਣੇ ਵੈੱਬ ਪੰਨਿਆਂ ਨੂੰ ਖੋਲ੍ਹੋ ਪਰ ਬਿਨਾਂ ਕੋਈ ਕਾਰਵਾਈ ਕੀਤੇ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਪੰਨਿਆਂ 'ਤੇ ਗਏ ਛੱਡ ਦਿਓ।

• *Referrals from Search Engine* – Search engines like Google have

• ਸਰਚ ਇੰਜਣ ਤੋਂ ਰੈਫਰਲ - ਗੂਗਲ ਵਰਗੇ ਸਰਚ ਇੰਜਣਾਂ ਕੋਲ

numerous ways of tracking down the keywords which individuals use to land on your website and which search engine helped in directing those people to you.

ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਆਉਣ ਲਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਹੜੇ ਕੀਵਰਡਸ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕਿਹੜੇ ਸਰਚ ਇੰਜਣ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਵੱਲ ਭੇਜਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਦੇ ਕਈ ਤਰੀਕੇ ਹਨ।

• *Effectiveness of Social Media* – You can utilize different actions in social

• ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ - ਤੁਸੀਂ ਸਮਾਜਿਕ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ

media websites to measure the effectiveness of your marketing efforts, for instance, likes on your Facebook posts, comments on your Instagram posts and mentions in your Twitter updates. There are of course other means of tracking the social media websites which are inbuilt on those sites to track the traffic.

ਮੀਡੀਆ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਲਈ, ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਫੇਸਬੁੱਕ ਪੋਸਟਾਂ 'ਤੇ ਲਾਈਕਸ, ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਇੰਸਟਾਗ੍ਰਾਮ ਪੋਸਟਾਂ 'ਤੇ ਟਿੱਪਣੀਆਂ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਟਵਿੱਟਰ ਅਪਡੇਟਾਂ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿਕਰ। ਬੇਸ਼ੱਕ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਵੈੱਬਸਾਈਟਾਂ ਨੂੰ ਟਰੈਕ ਕਰਨ ਦੇ ਹੋਰ ਵੀ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜੋ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਨੂੰ ਟਰੈਕ ਕਰਨ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਈਟਾਂ 'ਤੇ ਇਨਬਿਲਟ ਹਨ।

• *Word of Mouth* – This is one of the most effective lead generation

• ਮੂੰਹੋਂ ਬੋਲੋ - ਇਹ ਸਭ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਲੀਡ ਜਨਰੇਸ਼ਨ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ

methods in which one of your satisfied patients recommends your private clinic to someone they know is looking for the same services or treatments. This can be done through follow-up surveys to indicate how many of your patients are satisfied with your services and willing to recommend or refer your clinic to others. We found that word of mouth publicity is one of the best publicity for doctors.

ਉਹ ਤਰੀਕੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡਾ ਇੱਕ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਦੀ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਉਹ ਜਾਣਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਜਾਂ ਇਲਾਜਾਂ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਹ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਸਰਵੇਖਣਾਂ ਰਾਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਦਰਸਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਿੰਨੇ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਦੀ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਕਰਨ ਜਾਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਰੈਫਰ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਪਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਮੂੰਹ-ਜ਼ਬਾਨੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਚਾਰ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ।

There are numerous other metrics that can help you in measuring the success of your marketing efforts.

ਤੁਹਾਡੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨਾਂ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਕਈ ਹੋਰ ਮਾਪਦੰਡ ਹਨ।

Step 4: Evaluating the Campaign

ਕਦਮ 4: ਮੁਹਿੰਮ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ

When you are done with defining your channels and marketing metrics, you can easily keep track of your entire marketing campaign. Here is how you can do it:

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਚੈਨਲਾਂ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੈਟ੍ਰਿਕਸ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਦਾ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਧਿਆਨ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇੱਥੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਕਿਵੇਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ:

• *Search Marketing Performance* – Google Analytics is

one of the most

• ਖੋਜ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ - ਗੂਗਲ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ

effective means of measuring your traffic, along with other crucial data related to your website. Aside from that, you would also need to utilize

ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਹੋਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਡੇਟਾ ਦੇ ਨਾਲ, ਤੁਹਾਡੇ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਦੇ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਾਧਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਵੀ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਏਗੀ

other functions to accurately measure the data. The first one is SEO position – site ranking is important in ensuring that your website appears among the top search results and therefore, SEO ranking is very important. The second is Pay Per Click Ads – the best way to do this is through Dynamic Number Insertion, which is a code embedded in your web-page which keeps tracking the conversions.

ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਮਾਪਣ ਲਈ ਹੋਰ ਫੰਕਸ਼ਨ। ਪਹਿਲਾ ਹੈ SEO ਸਥਿਤੀ - ਸਾਈਟ ਰੈਂਕਿੰਗ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈਬਸਾਈਟ ਚੋਟੀ ਦੇ ਖੋਜ ਨਤੀਜਿਆਂ ਵਿੱਚ ਦਿਖਾਈ ਦੇਵੇ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ, SEO ਰੈਂਕਿੰਗ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਦੂਜਾ ਹੈ ਪੇਅ ਪਰ ਕਲਿੱਕ ਵਿਗਿਆਪਨ - ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਡਾਇਨਾਮਿਕ ਨੰਬਰ ਇਨਸਰਸ਼ਨ, ਜੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵੈੱਬ-ਪੇਜ ਵਿੱਚ ਏਮਬੇਡ ਕੀਤਾ ਇੱਕ ਕੋਡ ਹੈ ਜੋ ਪਰਿਵਰਤਨਾਂ ਨੂੰ ਟਰੈਕ ਕਰਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਹੈ।

• *Social Media Marketing* – Each social media website has a built-in

• ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ - ਹਰੇਕ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਬਿਲਟ-ਇਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ

analytics system that you can utilize to monitor the effectiveness of your posts and campaign.

ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਜਿਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਪੋਸਟਾਂ ਅਤੇ ਮੁਹਿੰਮ ਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

• *Print, Electronic and Other Campaigns – This can be determined through*

• ਪ੍ਰਿੰਟ, ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਅਤੇ ਹੋਰ ਮੁਹਿੰਮਾਂ - ਇਸਦਾ ਪਤਾ ਇਸ ਰਾਹੀਂ ਲਗਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ

surveys and feedback in which you can ask your patients how they heard from you.

ਸਰਵੇਖਣ ਅਤੇ ਫੀਡਬੈਕ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਸੁਣਿਆ।

These are the ways in which you can measure and monitor the marketing campaign of your private practice. This will enable you to make any relevant changes that are needed to enhance or improve your campaign. Moreover, if you are not getting good results, it would also indicate that you need to change your marketing strategies since the existing

ones are not working for you.

ਇਹ ਉਹ ਤਰੀਕੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਨੂੰ ਮਾਪ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਮੁਹਿੰਮ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਜਾਂ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਕੋਈ ਵੀ ਢੁਕਵੇਂ ਬਦਲਾਅ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਚੰਗੇ ਨਤੀਜੇ ਨਹੀਂ ਮਿਲ ਰਹੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਇਹ ਇਹ ਵੀ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਬਦਲਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਮੌਜੂਦਾ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਰਹੀਆਂ ਹਨ।

It is highly recommended that you consult a professional to help you with your marketing campaign if you are unsure how to effectively create one. It is important to keep in mind that marketing your private practice, especially online, is integral if you want your private practice to grow and prosper. In today's digitized world, having a website and a strong web presence is crucial for every business, as you have already learned previously in this book. This is the reason why you can't possibly ignore or neglect establishing an online presence for your private practice.

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਯਕੀਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਿਫਾਰਸ਼ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ ਕਰੋ। ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ

ਹੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਧੇ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਔਨਲਾਈਨ, ਦੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਕਰਨਾ ਅਟੁੱਟ ਹੈ। ਅੱਜ ਦੇ ਡਿਜੀਟਾਈਜ਼ਡ ਸੰਸਾਰ ਵਿੱਚ, ਹਰੇਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਇੱਕ ਵੈਬਸਾਈਟ ਅਤੇ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਵੈੱਬ ਮੌਜੂਦਗੀ ਹੋਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸਿੱਖਿਆ ਹੈ। ਇਹੀ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਨੂੰ ਅਣਦੇਖਾ ਜਾਂ ਅਣਗੌਲਿਆ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ।

Change Management

ਬਦਲਾਅ ਪ੍ਰਬੰਧਨ

Change is, indeed, constant in all businesses in order to stay competitive and profitable today. It is inevitable that you would be making changes in your strategies as you make progress and grow your private practice. These changes can be because you identified better and improved technologies or processes that can enhance the working of your private practice or these changes can be due to the low results you have received from the marketing campaign or financial analysis of the business.

ਅੱਜ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ ਅਤੇ ਲਾਭਦਾਇਕ ਰਹਿਣ ਲਈ ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ, ਦਰਅਸਲ, ਨਿਰੰਤਰ ਹੈ। ਇਹ ਅਟੱਲ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਤਰੱਕੀ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹੋਏ ਆਪਣੀਆਂ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ। ਇਹ ਬਦਲਾਅ ਇਸ ਲਈ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਿਹਤਰ ਅਤੇ ਸੁਧਰੀਆਂ ਤਕਨਾਲੋਜੀਆਂ ਜਾਂ

ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕੀਤੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਕੰਮਕਾਜ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਇਹ ਬਦਲਾਅ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਜਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਵਿੱਤੀ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਏ ਘੱਟ ਨਤੀਜਿਆਂ ਕਾਰਨ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

No matter what the reason for the change is, it is essential for you to implement it using the right process. Making changes that affect the entire private practice cannot be done without proper planning. It is important to have a strategy in place that can help you in smoothly making the changes successfully within your private practice. Following are the steps that can help you in effective change management:

ਤਬਦੀਲੀ ਦਾ ਕਾਰਨ ਭਾਵੇਂ ਕੋਈ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਹੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਇਸਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਪੂਰੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਸਹੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ। ਇੱਕ ਰਣਨੀਤੀ ਦਾ ਹੋਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨੂੰ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕੇ। ਹੇਠਾਂ ਦਿੱਤੇ ਕਦਮ ਹਨ ਜੋ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਬਦੀਲੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ:

1. Highlight the Change

1. ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੋ

The first step you need to take for effective change management is clearly highlighting the change that needs to be made and why. You need to first

determine why this change is needed and what would be its outcome. Properly understanding and determining what needs to be changed and why can help you in creating a strong foundation for successfully implementing the change within your private practice.

ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਤਬਦੀਲੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਉਹ ਹੈ ਉਸ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨਾ ਜੋ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਉਂ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਤਬਦੀਲੀ ਦੀ ਲੋੜ ਕਿਉਂ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਕੀ ਹੋਵੇਗਾ। ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਣਾ ਅਤੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਕਿ ਕੀ ਬਦਲਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿਉਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਨੀਂਹ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

2. Determine how the Change will Benefit your Practice

2. ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤਬਦੀਲੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾਏਗੀ

Just as you determine the change and why it is needed, you also must highlight all the positive changes that it can bring to your practice and your employees. Note down all the benefits it would bring, especially how it is going to benefit your patients since they are the most important part of your

private practice. Ask yourself, is this change going to improve the quality of treatment being provided to the patients? Is this change going to enhance the processes of your private practice and is it going to increase the level of productivity throughout your private practice? This will help in understanding the change better and also make it easier for you to help your employees understand it.

ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਬਦਲਾਅ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਲੋੜ ਕਿਉਂ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਸਾਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਬਦਲਾਵਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਲਿਆ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਸਾਰੇ ਲਾਭਾਂ ਨੂੰ ਨੋਟ ਕਰੋ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾਏਗਾ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸਾ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, ਕੀ ਇਹ ਬਦਲਾਅ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦਿੱਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਇਲਾਜ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰੇਗਾ? ਕੀ ਇਹ ਬਦਲਾਅ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕੀ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੇ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ? ਇਹ ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਾ ਵੀ ਆਸਾਨ ਬਣਾਵੇਗਾ।

3. Establish a Road-map

3. ਇੱਕ ਰੋਡ-ਮੈਪ ਸਥਾਪਤ ਕਰੋ

Next, you need to create a plan to implement that change. Determine what are the necessary things

required to make that change happen. With the right and clear road-map, it would become easier and simpler to implement the changes without creating any further problems and ensuring that the workings of your private practice don’t get negatively affected by the implementation of the change.

ਅੱਗੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਉਸ ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਵਾਪਰਨ ਲਈ ਕਿਹੜੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਸਹੀ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਰੋਡ-ਮੈਪ ਦੇ ਨਾਲ, ਕੋਈ ਹੋਰ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏ ਬਿਨਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਕੰਮਕਾਜ ਨੂੰ ਬਦਲਾਅ ਦੇ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਨਾ ਹੋਵੇ, ਬਦਲਾਵਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਸਰਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

In order to create the right road-map, it must include your objectives and goals for the change, the resources that would be required to successfully implement the change as well as the required budget to implement that change. After highlighting all of these, you then need to start creating steps and goals for your change. Ensure that bigger goals are divided into easy and manageable short terms goals. Aside from this, you would also need to establish ways of monitoring and measuring the progress so that you can analyze the rate of success.

ਸਹੀ ਰੋਡ-ਮੈਪ ਬਣਾਉਣ ਲਈ, ਇਸ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਟੀਚੇ, ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੇ ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਉਸ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦਾ ਬਜਟ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਫਿਰ ਆਪਣੇ ਬਦਲਾਅ ਲਈ ਕਦਮ ਅਤੇ ਟੀਚੇ ਬਣਾਉਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਵੱਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨਯੋਗ ਛੋਟੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਿਆ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਮਾਪਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਵੀ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਦਰ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰ ਸਕੋ।

Ensure that the road-map you create is clear and easy to understand so that the entire team and your employees can properly understand it and follow it. You also need to include it with the tasks and responsibilities of all or specific employees that are needed to smoothly implement this change.

ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਦੁਆਰਾ ਬਣਾਇਆ ਗਿਆ ਰੋਡ-ਮੈਪ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਆਸਾਨ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਜੋ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਇਸਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝ ਸਕਣ ਅਤੇ ਇਸਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰ ਸਕਣ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਸਾਰੇ ਜਾਂ ਖਾਸ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਜੋ ਇਸ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹਨ।

4. Collect Data to Evaluate

4. ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਡੇਟਾ ਇਕੱਠਾ ਕਰੋ

When you start implementing the change, you would

also need to continuously monitor and evaluate the progress for which you would need to gather all the data. While some changes would be easy and simple to measure, there would be others that might be difficult. However, clearly documenting everything can help in measuring the success of your changed management plan. It will also help you determine if there are any issues or hurdles that need to be taken care of during the implementation process.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਨਿਰੰਤਰ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਦੀ ਵੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਏਗੀ ਜਿਸ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਾਰਾ ਡਾਟਾ ਇਕੱਠਾ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਏਗੀ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਬਦਲਾਅ ਮਾਪਣ ਲਈ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਸਰਲ ਹੋਣਗੇ, ਕੁਝ ਹੋਰ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਸਪਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀ ਰੂਪ ਦੇਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਬਦਲੀ ਹੋਈ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਮਾਪਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ ਕਿ ਕੀ ਕੋਈ ਮੁੱਦੇ ਜਾਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੌਰਾਨ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

5. Communicate the Change to your Employees

5. ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬਦਲਾਅ ਬਾਰੇ ਦੱਸੋ

The most important part of any change management is preparing the employees to accept and follow that change. This of course is dependent on how well you communicate the change or changes that are about to

happen to your employees. Change resistance is real and it can negatively affect the change you want to implement. If you neglect to keep your employees in the loop or fail to effectively communicate the changes to them to help them prepare, it can result in negative consequences.

ਕਿਸੇ ਵੀ ਬਦਲਾਅ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਸ ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਹ ਬੇਸ਼ੱਕ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਬਦਲਾਅ ਜਾਂ ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਬਦਲਾਅ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਅਸਲ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਉਸ ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਲੂਪ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਅਣਗਹਿਲੀ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਨਤੀਜੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

It is essential to address the concerns and queries of your employees regarding the changes that are about to happen. When you offer open and clear communication and interaction throughout the course of change implementation and transition to your employees, it helps them in venting out their frustrations, showing their concerns, asking questions and even offering suggestions. All of this helps in

preparing them for the change and also assists in making a smoother transition.

ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਸੰਬੰਧੀ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸਵਾਲਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਤਬਦੀਲੀ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤਬਦੀਲੀ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਅਤੇ ਸਪਸ਼ਟ ਸੰਚਾਰ ਅਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਨਿਰਾਸ਼ਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢਣ, ਆਪਣੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਦਿਖਾਉਣ, ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਣ ਅਤੇ ਸੁਝਾਅ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਭ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਤਬਦੀਲੀ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇੱਕ ਸੁਚਾਰੂ ਤਬਦੀਲੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ।

6. Manage and Monitor Risks

6. ਜੋਖਮਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੋ

Even after offering a clear communication process to your employees, it can still result in a certain amount of change resistance. Such resistance typically occurs because your employees fear the unknown. Even when you properly explain the entire process and the reasoning behind the change, if some of your employees are still resisting, then you need to determine why. It could be possible that they haven’t fully understood the process and reasons.

ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੰਚਾਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ, ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਅਜੇ ਵੀ ਕੁਝ ਹੱਦ ਤੱਕ ਤਬਦੀਲੀ ਪ੍ਰਤੀਰੋਧ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹਾ ਵਿਰੋਧ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਸ ਲਈ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡੇ

ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਣਜਾਣ ਤੋਂ ਡਰਦੇ ਹਨ। ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਅਤੇ ਤਬਦੀਲੀ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਦੇ ਤਰਕ ਨੂੰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸਮਝਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੁਝ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਜੇ ਵੀ ਵਿਰੋਧ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਕਿਉਂ। ਇਹ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਅਤੇ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਿਆ ਨਾ ਹੋਵੇ।

Whatever the cause is, you need to manage it smoothly and immediately before it starts threatening the success of your change. Moreover, there can be other potential risks and problems that might come with implementing changes. Therefore, it is important that you evaluate and monitor all the potential risks associated with the change that you are implementing.

ਕਾਰਨ ਜੋ ਵੀ ਹੋਵੇ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਅਤੇ ਤੁਰੰਤ ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਬਦਲਾਅ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਖ਼ਤਰਾ ਪੈਦਾ ਕਰੇ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਬਦਲਾਅ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਹੋਰ ਸੰਭਾਵੀ ਜੋਖਮ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਆ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਬਦਲਾਅ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਸਾਰੇ ਸੰਭਾਵੀ ਜੋਖਮਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਅਤੇ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਲਾਗੂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

7. Celebrate Successful Implementation

7. ਸਫਲ ਲਾਗੂਕਰਨ ਦਾ ਜਸ਼ਨ ਮਨਾਓ

Once the change is implemented, be sure to celebrate it. Take some time out to recognize the key players among your employees who made efforts to make

this change possible. Celebrate with all employees to make them part of that change. This would not only highlight the crucial step towards progress that your private practice has made, but it would also encourage and motivate your employees to positively accept and adapt to the change. This is one of the best ways of encouraging positive adaption of the change and ensuring the success of your change management.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਤਬਦੀਲੀ ਲਾਗੂ ਹੋ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਇਸਦਾ ਜਸ਼ਨ ਜ਼ਰੂਰ ਮਨਾਓ। ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮੁੱਖ ਖਿਡਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਪਛਾਣਨ ਲਈ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਕੱਢੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਸੰਭਵ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਯਤਨ ਕੀਤੇ। ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਜਸ਼ਨ ਮਨਾਓ ਤਾਂ ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸ ਤਬਦੀਲੀ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਇਹ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਤਰੱਕੀ ਵੱਲ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਦਮ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰੇਗਾ, ਸਗੋਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਵੀ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੇਗਾ। ਇਹ ਤਬਦੀਲੀ ਦੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਨੁਕੂਲਨ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਤਬਦੀਲੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ।

8. Regularly Monitor and Review the Process

8. ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ

You need to keep in mind that change management is an ongoing process. After the successful

implementation of the change, your work isn't done. You need to keep monitoring and reviewing the change to ensure that it is a positive one and that it is benefiting your overall private practice. You need to take feedback from your employees, evaluate the steps, identify potential risks, obstacles and challenges and modify or readjust your plan and strategies accordingly.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਤਬਦੀਲੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਇੱਕ ਨਿਰੰਤਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੈ। ਤਬਦੀਲੀ ਦੇ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਲਾਗੂ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤਬਦੀਲੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਦੇ ਰਹਿਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੁੱਚੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਫੀਡਬੈਕ ਲੈਣ, ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ, ਸੰਭਾਵੀ ਜੋਖਮਾਂ, ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਅਤੇ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਸ ਅਨੁਸਾਰ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਅਤੇ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਨੂੰ ਸੋਧਣ ਜਾਂ ਮੁੜ ਵਿਵਸਥਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ।

Even when you are rather careful with the entire process, setbacks and challenges are bound to occur. This can create hurdles, delay progress and also cause confusion among the employees. However, if you have followed these steps, it would be easier for you to identify what and where the problem is and create a plan to tackle that problem. This will ensure

that your change initiative is smooth and successful.

ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਸਾਵਧਾਨੀ ਵਰਤਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਅਤੇ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਆਉਣੀਆਂ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹਨ। ਇਹ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਰੱਕੀ ਵਿੱਚ ਦੇਰੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਉਲਝਣ ਵੀ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਸਮੱਸਿਆ ਕੀ ਅਤੇ ਕਿੱਥੇ ਹੈ ਇਸਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਉਸ ਸਮੱਸਿਆ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਏਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਤਬਦੀਲੀ ਪਹਿਲ ਸੁਚਾਰੂ ਅਤੇ ਸਫਲ ਹੋਵੇ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ As the owner of your private practice, it would be your responsibility to monitor the performances of all your employees.

➢ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੋ।

➢ With proper and continuous interaction with employees, you would be able to determine their productivity levels and how they are contributing to your private practice.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨਾਲ ਸਹੀ ਅਤੇ ਨਿਰੰਤਰ ਗੱਲਬਾਤ ਨਾਲ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਪੱਧਰਾਂ ਅਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਯੋਗਦਾਨ

ਪਾ ਰਹੇ ਹਨ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ।

➢ When it comes to monitoring performance, it is important that you monitor the progress of your marketing efforts as well.

➢ ਜਦੋਂ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਦੀ ਗੱਲ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਯਤਨਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਦੀ ਵੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੋ।

➢ When you plan your entire marketing campaign, you need to make sure

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ

that you also determine the ways in which you would track its progress.

ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਵੀ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਸਦੀ ਪ੍ਰਗਤੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਟਰੈਕ ਕਰੋਗੇ।

➢ When you are done with defining your channels and marketing metrics, you can easily keep track of your entire marketing campaign.

➢ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਚੈਨਲਾਂ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੈਟ੍ਰਿਕਸ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮ ਦਾ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਧਿਆਨ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ।

➢ Making changes that affect the entire private

practice cannot be done without proper planning.

➢ ਪੂਰੀ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਸਹੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ।

➢ With the right and clear roadmap, it would become easier and simpler to implement the changes without creating any further problems

➢ ਸਹੀ ਅਤੇ ਸਪੱਸ਼ਟ ਰੋਡਮੈਪ ਦੇ ਨਾਲ, ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਮੱਸਿਆ ਦੇ ਬਦਲਾਵਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਅਤੇ ਸਰਲ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

➢ The most important part of any change management is preparing the employees to accept and follow that change.

➢ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬਦਲਾਅ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸਾ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਉਸ ਬਦਲਾਅ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਸਦਾ ਪਾਲਣ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ ਹੈ।

➢ Change resistance is real and it can negatively affect the change you want to implement.

➢ ਤਬਦੀਲੀ ਦਾ ਵਿਰੋਧ ਅਸਲੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਉਸ ਤਬਦੀਲੀ ਨੂੰ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ।

➢ It is important that you evaluate and monitor all the potential risks associated with the change that you are implementing.

➢ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਬਦਲਾਅ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਸਾਰੇ ਸੰਭਾਵੀ ਜੋਖਮਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਅਤੇ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਲਾਗੂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

➢ Once the change is implemented, be sure to celebrate it.

➢ ਇੱਕ ਵਾਰ ਤਬਦੀਲੀ ਲਾਗੂ ਹੋ ਜਾਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਇਸਦਾ ਜਸ਼ਨ ਮਨਾਉਣਾ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ।

➢ Keep monitoring and reviewing the change to ensure that it is a positive one and that it is benefiting your overall private practice.

➢ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਇਹ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮੁੱਚੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਬਦੀਲੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਦੇ ਰਹੋ।

Chapter 33

ਅਧਿਆਇ 33

How to Become a Productive Doctor and Run

ਇੱਕ ਉਤਪਾਦਕ ਡਾਕਟਰ ਕਿਵੇਂ ਬਣਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਦੌੜਨਾ ਹੈ

Medical Practice Efficiently?

ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ?

“I start with the premise that the function of leadership is to produce more

"ਮੈਂ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦਾ ਕੰਮ ਹੋਰ ਪੈਦਾ ਕਰਨਾ ਹੈ

leaders, not more followers.”

ਆਗੂ, ਹੋਰ ਪੈਰੋਕਾਰ ਨਹੀਂ।"

- Ralph Nader

- ਰਾਲਫ਼ ਨਾਡੇਰ

Running your medical practice in an efficient way will lead to increased office morale and higher profitability. Set the expectation of efficiency with all the team members by having an established routine. This will allow everyone to benefit from a less stressful but highly productive environment. With a more structured and organized work environment, a cycle of productivity will follow, creating an office with happy staff and satisfied patients.

ਆਪਣੇ ਮੈਡੀਕਲ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਕੁਸ਼ਲ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਚਲਾਉਣ ਨਾਲ ਦਫ਼ਤਰ ਦਾ ਮਨੋਬਲ ਵਧੇਗਾ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਵਧੇਗਾ। ਇੱਕ ਸਥਾਪਿਤ ਰੁਟੀਨ ਬਣਾ ਕੇ ਟੀਮ ਦੇ ਸਾਰੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਪਰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਉਤਪਾਦਕ ਵਾਤਾਵਰਣ ਤੋਂ ਲਾਭ ਉਠਾਉਣ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦੇਵੇਗਾ। ਇੱਕ ਵਧੇਰੇ ਢਾਂਚਾਗਤ ਅਤੇ ਸੰਗਠਿਤ

ਕੰਮ ਦੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਦੇ ਨਾਲ, ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦਾ ਇੱਕ ਚੱਕਰ ਚੱਲੇਗਾ, ਖੁਸ਼ ਸਟਾਫ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਵਾਲਾ ਇੱਕ ਦਫ਼ਤਰ ਬਣਾਏਗਾ।

How to become a Productive Doctor?

ਇੱਕ ਉਤਪਾਦਕ ਡਾਕਟਰ ਕਿਵੇਂ ਬਣੀਏ?

1. Learn to Delegate

1. ਸੌਂਪਣਾ ਸਿੱਖੋ

Whether in a clinical or administrative role, health professionals may at one point or another encounter situations in which they will find it necessary to assign certain tasks to other members of the medical team with the appropriate qualifications, knowledge and skills.

ਭਾਵੇਂ ਕਲੀਨਿਕਲ ਜਾਂ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕੀ ਭੂਮਿਕਾ ਵਿੱਚ, ਸਿਹਤ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਮੇਂ ਅਜਿਹੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਢੁਕਵੀਂ ਯੋਗਤਾ, ਗਿਆਨ ਅਤੇ ਹੁਨਰ ਵਾਲੇ ਮੈਡੀਕਲ ਟੀਮ ਦੇ ਦੂਜੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਕੁਝ ਕੰਮ ਸੌਂਪਣੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਲੱਗਣਗੇ।

2. Set Deadlines and Keep Them

2. ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਰੱਖੋ

Researchers have shown that people who have self-control issues often fail when imposing self-deadlines. Instead, it’s best to evenly space deadlines and have an outside party help you enforce them.

This help may come from a nurse, physician assistant or office manager—somebody who is aware of your responsibilities and works closely with you. For instance, an office manager can help you set deadlines to complete medical dictations.

ਖੋਜਕਰਤਾਵਾਂ ਨੇ ਦਿਖਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਵੈ-ਨਿਯੰਤਰਣ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਉਹ ਅਕਸਰ ਸਵੈ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਲਗਾਉਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਨੂੰ ਬਰਾਬਰ ਰੱਖਣਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਬਾਹਰੀ ਧਿਰ ਦੀ ਮਦਦ ਲੈਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਇਹ ਮਦਦ ਇੱਕ ਨਰਸ, ਡਾਕਟਰ ਸਹਾਇਕ ਜਾਂ ਦਫਤਰ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਤੋਂ ਆ ਸਕਦੀ ਹੈ - ਕੋਈ ਅਜਿਹਾ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਮਿਲ ਕੇ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇੱਕ ਦਫਤਰ ਪ੍ਰਬੰਧਕ ਡਾਕਟਰੀ ਹਦਾਇਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

3. Minimize the use of Smartphones and Social Media in the Clinic

3. ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਸਮਾਰਟਫ਼ੋਨ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰੋ।

The average doctor/medical professional spends a whopping 5 hours a day on mobile devices, with half this time spent on social media. If you have a busy day, it’s a good idea to store your smartphone in a secure yet accessible location. Doing so will

definitely increase your productivity. We live in a connected world and many of us spend late nights tapping away at our EHRs. We all know we are just a few clicks away from the latest funny video on YouTube or the latest political news on Facebook. With the average attention span for adults being 20 minutes, having a timer by my side keeps me on track. If you are really having trouble getting rid of internet distractions, there are apps such as Rescue Time that will disable you from browsing the most common social media sites.

ਇੱਕ ਔਸਤ ਡਾਕਟਰ/ਮੈਡੀਕਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਦਿਨ ਵਿੱਚ 5 ਘੰਟੇ ਮੋਬਾਈਲ ਡਿਵਾਈਸਾਂ 'ਤੇ ਬਿਤਾਉਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚੋਂ ਅੱਧਾ ਸਮਾਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਬਿਤਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਦਿਨ ਵਿਅਸਤ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਸਮਾਰਟਫੋਨ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਪਰ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਸਟੋਰ ਕਰਨਾ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਵਿਚਾਰ ਹੈ। ਅਜਿਹਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਵਿੱਚ ਜ਼ਰੂਰ ਵਾਧਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਸੰਸਾਰ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਦੇਰ ਰਾਤ ਆਪਣੇ EHRs 'ਤੇ ਟੈਪ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ YouTube 'ਤੇ ਨਵੀਨਤਮ ਮਜ਼ਾਕੀਆ ਵੀਡੀਓ ਜਾਂ Facebook 'ਤੇ ਨਵੀਨਤਮ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਖ਼ਬਰਾਂ ਤੋਂ ਕੁਝ ਕਲਿੱਕ ਦੂਰ ਹਾਂ। ਬਾਲਗਾਂ ਲਈ ਔਸਤ ਧਿਆਨ ਦੀ ਮਿਆਦ 20 ਮਿੰਟ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਲ, ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਟਾਈਮਰ ਹੋਣਾ ਮੈਨੂੰ ਟਰੈਕ 'ਤੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਦੇ ਭਟਕਣ ਤੋਂ ਛੁਟਕਾਰਾ ਪਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆ ਰਹੀ ਹੈ, ਤਾਂ Rescue Time ਵਰਗੀਆਂ ਐਪਾਂ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਸਾਈਟਾਂ ਨੂੰ ਬ੍ਰਾਊਜ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਅਯੋਗ ਕਰ ਦੇਣਗੀਆਂ।

4. The Pomodoro Technique

4. ਪੋਮੋਡੋਰੋ ਤਕਨੀਕ

The Pomodoro Technique was developed by Francesco Cirillo in the 1990s and is named after the tomato-shaped timer that he used to track his work while at the university. This method involves breaking larger tasks into short, timed intervals called “pomodoros.” These pomodoros are typically 25 minutes in length and punctuated by short breaks of 5 minutes. Importantly, the breaks enhance your motivation and keep you going.

ਪੋਮੋਡੋਰੋ ਤਕਨੀਕ 1990 ਦੇ ਦਹਾਕੇ ਵਿੱਚ ਫ੍ਰਾਂਸਿਸਕੋ ਸਿਰੀਲੋ ਦੁਆਰਾ ਵਿਕਸਤ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸੀ ਅਤੇ ਇਸਦਾ ਨਾਮ ਟਮਾਟਰ ਦੇ ਆਕਾਰ ਦੇ ਟਾਈਮਰ ਦੇ ਨਾਮ ਤੇ ਰੱਖਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਉਹ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਟਰੈਕ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਤਦਾ ਸੀ। ਇਸ ਵਿਧੀ ਵਿੱਚ ਵੱਡੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਛੋਟੇ, ਸਮਾਂਬੱਧ ਅੰਤਰਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡਣਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ "ਪੋਮੋਡੋਰੋਸ" ਕਿਹਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਪੋਮੋਡੋਰੋ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ 25 ਮਿੰਟ ਲੰਬੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ 5 ਮਿੰਟ ਦੇ ਛੋਟੇ ਬ੍ਰੇਕ ਦੁਆਰਾ ਵਿਰਾਮ ਚਿੰਨ੍ਹਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਬ੍ਰੇਕ ਤੁਹਾਡੀ ਪ੍ਰੇਰਣਾ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਜਾਰੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ।

Proponents claim that this approach trains the brain to focus in short periods and stay on top of deadlines or tasks that recur frequently. For instance, if you’re behind on your charts—which seem to flow

incessantly—try the Pomodoro Technique! If interested in employing this technique, apps are available for your smartphone or desktop.

ਸਮਰਥਕਾਂ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਪਹੁੰਚ ਦਿਮਾਗ ਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਜਾਂ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਦੁਹਰਾਏ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਕੰਮਾਂ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਚਾਰਟਾਂ ਵਿੱਚ ਪਿੱਛੇ ਹੋ - ਜੋ ਕਿ ਲਗਾਤਾਰ ਵਗਦੇ ਜਾਪਦੇ ਹਨ - ਤਾਂ ਪੋਮੋਡੋਰੋ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ! ਜੇਕਰ ਇਸ ਤਕਨੀਕ ਨੂੰ ਵਰਤਣ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਮਾਰਟਫੋਨ ਜਾਂ ਡੈਸਕਟੌਪ ਲਈ ਐਪਸ ਉਪਲਬਧ ਹਨ।

5. The 2-minute Rule

5. 2-ਮਿੰਟ ਦਾ ਨਿਯਮ

Do you ever find yourself postponing small tasks that are not difficult at all, like making a phone call to a patient? Well, then the 2-minute rule may help. If a task takes less than 2 minutes to complete, do it now, according to David Allen’s bestselling book Getting Things Done. The 2-minute rule is designed to make it easier to get started on the things you should be doing.

ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਛੋਟੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਮੁਲਤਵੀ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਪਾਉਂਦੇ ਹੋ ਜੋ ਬਿਲਕੁਲ ਵੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਨਹੀਂ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਫ਼ੋਨ ਕਰਨਾ? ਖੈਰ, ਫਿਰ 2-ਮਿੰਟ ਦਾ ਨਿਯਮ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਡੇਵਿਡ ਐਲਨ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਵਿਕਣ ਵਾਲੀ ਕਿਤਾਬ Getting Things Done ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਜੇਕਰ

ਕੋਈ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਹੋਣ ਵਿੱਚ 2 ਮਿੰਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਲੱਗਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਸਨੂੰ ਹੁਣੇ ਕਰੋ। 2-ਮਿੰਟ ਦਾ ਨਿਯਮ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

6. Declutter and Detox

6. ਡੀਕਲਟਰ ਅਤੇ ਡੀਟੌਕਸ

Decluttering your workspace can help you focus better. According to organization guru, Marie Kondo, try to keep everything in its own place, get rid of excess papers that can be accessed online and try to store things vertically for better visibility.

ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਸੰਗਠਨ ਗੁਰੂ, ਮੈਰੀ ਕੋਂਡੋ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਰੱਖਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ, ਵਾਧੂ ਕਾਗਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਛੁਟਕਾਰਾ ਪਾਓ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਪਹੁੰਚ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਦਿੱਖ ਲਈ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਲੰਬਕਾਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਟੋਰ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।

7. Select the Best Environment

7. ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਾਤਾਵਰਣ ਚੁਣੋ

Different people work best in different environments, but all people work well in environments with minimal distraction. If you plan to spend Sunday catching up with journal articles, don’t do it while watching television or playing with the kids. Instead,

retire to the solitude of your home office or a local library to be productive.

ਵੱਖ-ਵੱਖ ਲੋਕ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵਾਤਾਵਰਣਾਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਸਾਰੇ ਲੋਕ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਭਟਕਾਅ ਵਾਲੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਐਤਵਾਰ ਨੂੰ ਜਰਨਲ ਲੇਖਾਂ ਨੂੰ ਫੜਨ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਉਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਦੇਖਦੇ ਹੋਏ ਜਾਂ ਬੱਚਿਆਂ ਨਾਲ ਖੇਡਦੇ ਹੋਏ ਅਜਿਹਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਉਤਪਾਦਕ ਬਣਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਘਰ ਦੇ ਦਫ਼ਤਰ ਜਾਂ ਸਥਾਨਕ ਲਾਇਬ੍ਰੇਰੀ ਦੇ ਇਕਾਂਤ ਵਿੱਚ ਚਲੇ ਜਾਓ।

As you can see, none of these methods for boosting productivity are particularly difficult. But, they do require commitment. Following any of these tips—or even a few of them—may help improve not only your productivity, but your quality of life, practice revenue and patient satisfaction as well.

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਤਰੀਕਾ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੁਸ਼ਕਲ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਰ, ਉਹਨਾਂ ਲਈ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੁਝਾਵਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ - ਜਾਂ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ - ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ, ਅਭਿਆਸ ਆਮਦਨ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵੀ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

8. Switching tasks

8. ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲਣਾ

It’s no fun doing one task for too long. Switching tasks can add variety to your routine. For instance, instead of doing most of your yearly Continuing Medical Education (CME) requirements in one marathon weekend, try breaking up these requirements by doing a little every few weeks throughout the year.

ਇੱਕ ਕੰਮ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਦੇਰ ਤੱਕ ਕਰਨਾ ਮਜ਼ੇਦਾਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਰੁਟੀਨ ਵਿੱਚ ਵਿਭਿੰਨਤਾ ਆ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਇੱਕ ਮੈਰਾਥਨ ਵੀਕਐਂਡ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਾਲਾਨਾ ਨਿਰੰਤਰ ਮੈਡੀਕਲ ਸਿੱਖਿਆ (CME) ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਸਾਲ ਭਰ ਵਿੱਚ ਹਰ ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਥੋੜ੍ਹਾ ਜਿਹਾ ਕਰਕੇ ਇਹਨਾਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਤੋੜਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।

9. Prioritize

9. ਤਰਜੀਹ ਦਿਓ

Just as with your differential diagnosis and treatment plans, it’s best to prioritize your responsibilities. For instance, filling out patient charts should be prioritized over ensuring the supply closet is fully stocked.

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਭਿੰਨ ਨਿਦਾਨ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਆਪਣੀਆਂ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦੇਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੈ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਸਪਲਾਈ ਅਲਮਾਰੀ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਟਾਕ ਹੋਣ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲੋਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਚਾਰਟ ਭਰਨ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦਿੱਤੀ ਜਾਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

10. Avoid Multitasking

10. ਮਲਟੀਟਾਸਕਿੰਗ ਤੋਂ ਬਚੋ

Multitasking is pernicious because it splits your focus while giving you a false sense of accomplishment and ultimately, results in undue stress. Instead of concentrating on many things at once, try monotasking. Consider, for instance, spending time with one patient at a time instead of constantly scurrying between examination rooms and seeing several patients at once.

ਮਲਟੀਟਾਸਕਿੰਗ ਨੁਕਸਾਨਦੇਹ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਧਿਆਨ ਨੂੰ ਵੰਡਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦਾ ਝੂਠਾ ਅਹਿਸਾਸ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਬੇਲੋੜਾ ਤਣਾਅ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਮੋਨੋਟਾਸਕਿੰਗ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜਾਂਚ ਕਮਰਿਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਲਗਾਤਾਰ ਭਟਕਣ ਅਤੇ ਇੱਕੋ ਸਮੇਂ ਕਈ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਣ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ।

11. Advance Planning

11. ਅਗਾਊਂ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ

After setting goals and prioritizing tasks, spend time planning your workload over longer periods of time. Planning for a single day is reactionary, with attention quickly gobbled up by urgent activities.

Instead, experiment with weekly or monthly planning to achieve long-term goals. For instance, if you're writing a review article, submitting a grant or developing new curricula, planning over the long haul can help you get things done.

ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਤਰਜੀਹ ਦੇਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬੋਝ ਦੀ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਓ। ਇੱਕ ਦਿਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆਸ਼ੀਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਜ਼ਰੂਰੀ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਧਿਆਨ ਜਲਦੀ ਹੀ ਹਫਤਾਵਾਰੀ ਜਾਂ ਮਾਸਿਕ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਨਾਲ ਪ੍ਰਯੋਗ ਕਰੋ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਸਮੀਖਿਆ ਲੇਖ ਲਿਖ ਰਹੇ ਹੋ, ਗ੍ਰਾਂਟ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਜਾਂ ਨਵਾਂ ਪਾਠਕ੍ਰਮ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

12. Small Changes Now can Lead to Big Transformations Later

12. ਹੁਣ ਛੋਟੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਲਿਆ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ

Some of the readers may be familiar with the word "Kaizen" which is the Japanese word for "continual improvement" and is often used in business. It is the idea that small incremental changes to enhance efficiency can ultimately have great long-term effects. Are there any things in your practice that you can improve?

ਕੁਝ ਪਾਠਕ "ਕਾਇਜ਼ਨ" ਸ਼ਬਦ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਕਿ "ਨਿਰੰਤਰ ਸੁਧਾਰ" ਲਈ ਜਾਪਾਨੀ ਸ਼ਬਦ ਹੈ ਅਤੇ ਅਕਸਰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਵਰਤਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਵਿਚਾਰ ਹੈ ਕਿ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਛੋਟੇ-ਛੋਟੇ ਵਾਧੇ ਵਾਲੇ ਬਦਲਾਅ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਕੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਸੀਂ ਸੁਧਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ?

How to Increase the Productivity of Your Medical Practice?

ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਧਾਉਣਾ ਹੈ?

We all want our medical offices to run as efficiently and smoothly as possible. Unfortunately, there are some days that fall short from the very beginning and eventually fall apart completely. These are the days that even heavy doses of caffeine and the most motivating Muzak can’t fix. Managing your medical office efficiently maximizes productivity and creates more profitability. When your practice is truly productive, you can see fewer patients while retaining a strong bottom line. Luckily, if you feel your practice isn’t running effectively, there are some simple steps you can take to get things back on track. Here are a few strategies and daily habits that can reduce the stresses created by an unproductive office.

ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਸਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਦਫ਼ਤਰ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕੇ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਅਤੇ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਚੱਲਣ। ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਕੁਝ ਦਿਨ

ਅਜਿਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜੋ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਘੱਟ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਟੁੱਟ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਉਹ ਦਿਨ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕੈਫੀਨ ਦੀਆਂ ਭਾਰੀ ਖੁਰਾਕਾਂ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਮੁਜ਼ਾਕ ਵੀ ਠੀਕ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਆਪਣੇ ਮੈਡੀਕਲ ਦਫ਼ਤਰ ਦਾ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਨਾਲ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡਾ ਅਭਿਆਸ ਸੱਚਮੁੱਚ ਉਤਪਾਦਕ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅੰਤਮ ਲਾਈਨ ਨੂੰ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਘੱਟ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਅਭਿਆਸ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਚੱਲ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੁਝ ਸਧਾਰਨ ਕਦਮ ਹਨ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਟਰੈਕ 'ਤੇ ਵਾਪਸ ਲਿਆਉਣ ਲਈ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਆਦਤਾਂ ਹਨ ਜੋ ਇੱਕ ਗੈਰ-ਉਤਪਾਦਕ ਦਫਤਰ ਦੁਆਰਾ ਪੈਦਾ ਕੀਤੇ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਘਟਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

1. Welcome New Technology

1. ਨਵੀਂ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਦਾ ਸਵਾਗਤ ਹੈ

Technology is one of the greatest tools for efficient medical practice. It can eliminate errors, improve patient access and save time. Technology now systematizes many time-consuming tasks such as appointment reminders, newsletters, follow-up care and more. However, for this to work effectively, it is critical that everyone is fully trained and mentally on board. If not used to its full advantage, technology can actually hinder productivity and slow things down.

ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਕੁਸ਼ਲ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਸਾਧਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਇਹ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਪਹੁੰਚ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਬਚਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਹੁਣ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਮਾਂ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਵਿਵਸਥਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮੁਲਾਕਾਤ ਰੀਮਾਈਂਡਰ, ਨਿਊਜ਼ਲੈਟਰ, ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਸ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ, ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਕੋਈ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤਿਆਰ ਹੋਵੇ। ਜੇਕਰ ਇਸਦੇ ਪੂਰੇ ਫਾਇਦੇ ਲਈ ਵਰਤਿਆ ਨਾ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਨੂੰ ਰੋਕ ਸਕਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਹੌਲੀ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

2. Use an Online Scheduling Tool

2. ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਸ਼ਡਿਊਲਿੰਗ ਟੂਲ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ

Speaking of technology, now is the time to look into an online scheduling tool. It takes about 10 minutes to schedule appointments. That time adds up quickly and most offices spend way too much valuable time scheduling appointments. Utilizing an online digital scheduling tool, where patients can schedule their own appointments, will help cut back significantly on wasted time scheduling and rescheduling appointments. Use your automated newsletters as well as in-office communication to educate patients about the option to book online.

ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਦੀ ਗੱਲ ਕਰੀਏ ਤਾਂ, ਹੁਣ ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਸ਼ਡਿਊਲਿੰਗ ਟੂਲ 'ਤੇ

ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੈ। ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਨੂੰ ਤਹਿ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਲਗਭਗ 10 ਮਿੰਟ ਲੱਗਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਸਮਾਂ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੱਧ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਦਫਤਰ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਨੂੰ ਤਹਿ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੀਮਤੀ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਡਿਜੀਟਲ ਸ਼ਡਿਊਲਿੰਗ ਟੂਲ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ, ਜਿੱਥੇ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੀਆਂ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਨੂੰ ਤਹਿ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਬਰਬਾਦ ਹੋਏ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਸ਼ਡਿਊਲ ਕਰਨ ਅਤੇ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਨੂੰ ਮੁੜ ਸ਼ਡਿਊਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਕਟੌਤੀ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਔਨਲਾਈਨ ਬੁੱਕ ਕਰਨ ਦੇ ਵਿਕਲਪ ਬਾਰੇ ਸਿੱਖਿਅਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਵੈਚਾਲਿਤ ਨਿਊਜ਼ਲੈਟਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਸੰਚਾਰ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

3. Investigate your Process

3. ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ

Look into your processes and choose just one you would like to streamline. You will be more motivated to attack a problem area if you apply your focus to one small portion or practice technique and go from there. Looking at your all issues and trying to attack something major will leave you feeling overwhelmed and in the end, you may accomplish nothing at all.

ਆਪਣੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਮਾਰੋ ਅਤੇ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਚੁਣੋ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸੁਚਾਰੂ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਧਿਆਨ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਜਿਹੇ ਹਿੱਸੇ 'ਤੇ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਤਕਨੀਕ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉੱਥੋਂ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸਮੱਸਿਆ ਵਾਲੇ ਖੇਤਰ 'ਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰਨ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਹੋਵੋਗੇ। ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੱਡੀ ਚੀਜ਼ 'ਤੇ ਹਮਲਾ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਬਿਆ ਹੋਇਆ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਏਗਾ ਅਤੇ

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਕੁਝ ਵੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ।

4. Plan Ahead

4. ਅੱਗੇ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ

Knowing what's coming is the key to office productivity. Look ahead at your schedule and figure out what patient information will be required and what holes need to be filled before the day has really begun. This is critical to maintaining the highest level of practice efficiency and profitability. At the end of your day, take a little bit of time to review what tomorrow holds. Evaluate and rank procedures and communications by priority. You can then determine and designate deadlines and assign tasks beforehand, which will help you and your staff. Follow your list and try to not get distracted by less important work.

ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਕਿ ਕੀ ਆ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਦਫਤਰ ਦੀ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਦੀ ਕੁੰਜੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ 'ਤੇ ਅੱਗੇ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਪਤਾ ਲਗਾਓ ਕਿ ਦਿਨ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿਹੜੀਆਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਕਿਹੜੇ ਛੇਕ ਭਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਇਹ ਅਭਿਆਸ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਦੇ ਉੱਚਤਮ ਪੱਧਰ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਦਿਨ ਦੇ ਅੰਤ 'ਤੇ, ਕੱਲ੍ਹ ਕੀ ਹੈ ਇਸਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰਨ ਲਈ ਥੋੜ੍ਹਾ ਸਮਾਂ ਕੱਢੋ। ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਸੰਚਾਰਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਅਤੇ ਤਰਜੀਹ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਦਰਜਾਬੰਦੀ ਕਰੋ। ਫਿਰ ਤੁਸੀਂ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਅਤੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਪਹਿਲਾਂ

ਤੋਂ ਕੰਮ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਆਪਣੀ ਸੂਚੀ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਘੱਟ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਦੁਆਰਾ ਭਟਕਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਾ ਕਰੋ।

5. Provide a Comfortable Reception Area

5. ਇੱਕ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਰਿਸੈਪਸ਼ਨ ਖੇਤਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰੋ

Sometimes, even using all of these tricks may not be enough to keep waiting times down. At the very least, make sure your waiting room provides a pleasant space for your patients. Stocking it with magazines and comfy seating, providing complimentary coffee and tea and offering free WiFi or TV entertainment can go a long way in optimizing patient satisfaction even when the wait time isn't ideal.

ਕਈ ਵਾਰ, ਇਹਨਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਚਾਲਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਵੀ ਉਡੀਕ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੀ। ਘੱਟੋ-ਘੱਟ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਉਡੀਕ ਕਮਰਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਸੁਹਾਵਣਾ ਜਗ੍ਹਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਰਸਾਲਿਆਂ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਬੈਠਣ ਦਾ ਸਟਾਕ ਰੱਖਣਾ, ਮੁਫਤ ਕੌਫੀ ਅਤੇ ਚਾਹ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਮੁਫਤ ਵਾਈਫਾਈ ਜਾਂ ਟੀਵੀ ਮਨੋਰੰਜਨ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਨਾ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਭਾਵੇਂ ਉਡੀਕ ਸਮਾਂ ਆਦਰਸ਼ ਨਾ ਹੋਵੇ।

6. Take Regular Feedback and Fix the Bottleneck

6. ਨਿਯਮਤ ਫੀਡਬੈਕ ਲਓ ਅਤੇ ਰੁਕਾਵਟ ਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰੋ

Regular feedback from staff members is very important. In summary, remember that you are your most important asset. You can think of yourself as a small company – You, Inc, which you need to nurture. It's no longer enough to just become a doctor and work hard anymore. You must do something you love, have outside interests, participate in your community and continue learning throughout your life. These are investments in your future, which help you lead a life full of purpose and meaning. Unfortunately, too many doctors (especially those with successful careers) have forgotten that there is more to life than just generating revenues. Finding a second source of income, which comes from something you love to do, will make life much more interesting – after all, medicine can become very monotonous if you don't explore new options. As you get senior, it's the quality of your patients which counts.

ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰਾਂ ਵੱਲੋਂ ਨਿਯਮਤ ਫੀਡਬੈਕ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸੰਪਤੀ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇੱਕ ਛੋਟੀ ਕੰਪਨੀ - ਯੂ, ਇੰਕ. ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਹੁਣ ਸਿਰਫ਼ ਡਾਕਟਰ ਬਣਨਾ ਅਤੇ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨਾ ਕਾਫ਼ੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੁਝ ਅਜਿਹਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪਿਆਰ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਬਾਹਰੀ ਰੁਚੀਆਂ ਰੱਖਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ

ਹਨ, ਆਪਣੇ ਭਾਈਚਾਰੇ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਲੈਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਭਰ ਸਿੱਖਣਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਹਨ, ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਅਰਥ ਨਾਲ ਭਰਪੂਰ ਜੀਵਨ ਜੀਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ (ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਸਫਲ ਕਰੀਅਰ ਵਾਲੇ) ਭੁੱਲ ਗਏ ਹਨ ਕਿ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਆਮਦਨ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ ਹੋਰ ਵੀ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਹੈ। ਆਮਦਨ ਦਾ ਦੂਜਾ ਸਰੋਤ ਲੱਭਣਾ, ਜੋ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੀ ਚੀਜ਼ ਤੋਂ ਆਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਕਰਨਾ ਪਸੰਦ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦਿਲਚਸਪ ਬਣਾ ਦੇਵੇਗਾ - ਆਖ਼ਰਕਾਰ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਨਵੇਂ ਵਿਕਲਪਾਂ ਦੀ ਪੜਚੋਲ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਤਾਂ ਦਵਾਈ ਬਹੁਤ ਇਕਸਾਰ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਵੱਡੇ ਹੁੰਦੇ ਜਾਂਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਹੈ ਜੋ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।

Finding a mentor who can give you the benefit of his experience can also help you achieve your goals. This is why every athlete has a coach – to drive them, to make suggestions, to help encourage them to do their best. Coaches know exactly how to get their “stars” to work a little harder, to stretch their horizons, to try things that they ordinarily wouldn’t have tried if they were left on their own. Many doctors hate the business side of the practice, but that is exactly where profits are made or lost! So, what’s a doctor to do? Simple -put a knowledgeable coach on your success team and maybe you’ll win the Olympics of success in practice! How do you find such a coach? If you have a friend or relative who is a successful

businessman, ask him for help. Many successful people are very happy to share their secrets of success with others. Another useful source is your patients. Pick your most successful patient and ask for help. Most patients are more than happy to help their doctors!

ਇੱਕ ਸਲਾਹਕਾਰ ਲੱਭਣਾ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸਦੇ ਤਜਰਬੇ ਦਾ ਲਾਭ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਵੀ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸੇ ਕਰਕੇ ਹਰ ਐਥਲੀਟ ਕੋਲ ਇੱਕ ਕੋਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ - ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਚਲਾਉਣ ਲਈ, ਸੁਝਾਅ ਦੇਣ ਲਈ, ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ। ਕੋਚ ਬਿਲਕੁਲ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਆਪਣੇ "ਸਿਤਾਰਿਆਂ" ਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹਾ ਹੋਰ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਦੂਰੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਲਈ, ਉਹਨਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਜੋ ਉਹ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਛੱਡ ਦਿੱਤਾ ਜਾਂਦਾ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਵਪਾਰਕ ਪੱਖ ਨੂੰ ਨਫ਼ਰਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਪਰ ਇਹ ਉਹ ਥਾਂ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਮੁਨਾਫਾ ਕਮਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਗੁਆਚ ਜਾਂਦਾ ਹੈ! ਤਾਂ, ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਹੈ? ਸਧਾਰਨ - ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਟੀਮ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਜਾਣਕਾਰ ਕੋਚ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਓਲੰਪਿਕ ਜਿੱਤੋ! ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹਾ ਕੋਚ ਕਿਵੇਂ ਲੱਭਦੇ ਹੋ? ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਕੋਈ ਦੋਸਤ ਜਾਂ ਰਿਸ਼ਤੇਦਾਰ ਹੈ ਜੋ ਇੱਕ ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਸ ਤੋਂ ਮਦਦ ਮੰਗੋ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਫਲ ਲੋਕ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਦੇ ਰਾਜ਼ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਹੋਰ ਉਪਯੋਗੀ ਸਰੋਤ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ। ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਸਫਲ ਮਰੀਜ਼ ਚੁਣੋ ਅਤੇ ਮਦਦ ਮੰਗੋ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਹੁੰਦੇ ਹਨ!

In his book, *Finding Your Niche*, Laurence Pino suggests trying this exercise. *“Visualize your own funeral. There will be four speakers at the service: a family member, a friend, a colleague, and an associate from your community. What would you like these speakers to say about you and your life?”* This might seem a morbid thought to some, but it’s worth considering Pino’s point. What exactly is it that you hope to accomplish in your lifetime? You then need to plan your life so that you can achieve these goals. Planning backward works much better than stepping forward into the unknown. If you plan well, you can lead a life that you can look back upon with pride and joy.

ਆਪਣੀ ਕਿਤਾਬ, ਫਾਈਂਡਿੰਗ ਯੂਅਰ ਨਿਚ ਵਿੱਚ, ਲਾਰੈਂਸ ਪਿਨੋ ਇਸ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਅਜ਼ਮਾਉਣ ਦਾ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। "ਆਪਣੇ ਅੰਤਿਮ ਸੰਸਕਾਰ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ। ਸੇਵਾ ਵਿੱਚ ਚਾਰ ਬੁਲਾਰੇ ਹੋਣਗੇ: ਇੱਕ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰ, ਇੱਕ ਦੋਸਤ, ਇੱਕ ਸਹਿਯੋਗੀ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦਾ ਇੱਕ ਸਹਿਯੋਗੀ। ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਬੁਲਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਜੀਵਨ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੋਗੇ?" ਇਹ ਕੁਝ ਲੋਕਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਬਿਮਾਰ ਵਿਚਾਰ ਜਾਪ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਪਿਨੋ ਦੇ ਨੁਕਤੇ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਯੋਗ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਕਾਲ ਵਿੱਚ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ? ਫਿਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕੋ। ਪਿੱਛੇ ਵੱਲ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ ਅਣਜਾਣ ਵਿੱਚ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ

ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਮਾਣ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Take Home Message:

ਘਰ ਸੁਨੇਹਾ ਲੈ ਜਾਓ:

➢ Increase productivity by delegating well and minimizing digital distractions.

➢ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਸੌਂਪ ਕੇ ਅਤੇ ਡਿਜੀਟਲ ਭਟਕਣਾਵਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਕੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਵਧਾਓ।

➢ Manage your time by using tried and tested techniques such as the pomodoro method.

➢ ਪੋਮੋਡੋਰੋ ਵਿਧੀ ਵਰਗੀਆਂ ਅਜ਼ਮਾਈਆਂ ਅਤੇ ਪਰਖੀਆਂ ਗਈਆਂ ਤਕਨੀਕਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰੋ।

➢ Focus on one task at a time and take short breaks to prevent a burnout.

➢ ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਕੰਮ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਥਕਾਵਟ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਛੋਟੇ ਬ੍ਰੇਕ ਲਓ।

➢ Plan ahead by creating a priority list and setting deadlines.

➢ ਇੱਕ ਤਰਜੀਹ ਸੂਚੀ ਬਣਾ ਕੇ ਅਤੇ ਸਮਾਂ-ਸੀਮਾਵਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਕੇ ਅੱਗੇ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਓ।

➢ Use advanced medical tools and administration software to streamline paperwork and overall

operations.

➢ ਕਾਗਜ਼ੀ ਕਾਰਵਾਈ ਅਤੇ ਸਮੁੱਚੇ ਕਾਰਜਾਂ ਨੂੰ ਸੁਚਾਰੂ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਉੱਨਤ ਮੈਡੀਕਲ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਨ ਸਾਫਟਵੇਅਰ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

➢ Accept and adjust your plans according to feedback and complaints.

➢ ਫੀਡਬੈਕ ਅਤੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਆਪਣੀਆਂ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਵਿਵਸਥਿਤ ਕਰੋ।

Chapter 34

ਅਧਿਆਇ 34

How to Create a Powerful Brand as a Doctor and

ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਬ੍ਰਾਂਡ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇ ਅਤੇ

for Your Medical Practice?

ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ?

“Your time is limited, so don’t waste it living someone else’s life.”

"ਤੁਹਾਡਾ ਸਮਾਂ ਸੀਮਤ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਇਸਨੂੰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਜੀ ਕੇ ਬਰਬਾਦ ਨਾ ਕਰੋ।"

-Steve Jobs

-ਸਟੀਵ ਜੌਬਸ

Every successful business, including the medical practice, benefits from having a strong brand image (Figure 34.1). The American Marketing Association (AMA) defines a brand as a name, term, sign, symbol or design or a group of sellers and to differentiate them from those of other sellers. A brand is a particular identity or image that's regarded as useful or valuable. And a brand's identity is how a business wants to be perceived by its customers or audience. A brand consists of many factors — the person or company's name (think McDonald's), its logo, a person's website colors and font, overall reputation and even style. When we think of a brand, we usually think of companies such as Apple, Pepsi or Coca-Cola with their recognizable logos and colors. We may also think about pop singer celebrities, such as Michael Jackson and Elvis Presley, who all have large-scale exposure and garner massive attention.

ਹਰ ਸਫਲ ਕਾਰੋਬਾਰ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ, ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬ੍ਰਾਂਡ ਇਮੇਜ ਹੋਣ ਦਾ ਫਾਇਦਾ ਉਠਾਉਂਦਾ ਹੈ (ਚਿੱਤਰ 34.1)। ਅਮਰੀਕਨ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ (AMA) ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਇੱਕ ਨਾਮ, ਸ਼ਬਦ, ਚਿੰਨ੍ਹ, ਪ੍ਰਤੀਕ ਜਾਂ ਡਿਜ਼ਾਈਨ ਜਾਂ ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੇ ਸਮੂਹ ਵਜੋਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੂਜੇ ਵਿਕਰੇਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਇੱਕ ਖਾਸ ਪਛਾਣ ਜਾਂ ਚਿੱਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਉਪਯੋਗੀ ਜਾਂ

ਕੀਮਤੀ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਅਤੇ ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਦੀ ਪਛਾਣ ਇਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਜਾਂ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕਿਵੇਂ ਸਮਝਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰਕ ਹੁੰਦੇ ਹਨ - ਵਿਅਕਤੀ ਜਾਂ ਕੰਪਨੀ ਦਾ ਨਾਮ (ਮੈਕਡੋਨਲਡਜ਼ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ), ਇਸਦਾ ਲੋਗੋ, ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੇ ਰੰਗ ਅਤੇ ਫੌਂਟ, ਸਮੁੱਚੀ ਸਾਖ ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਸ਼ੈਲੀ। ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਐਪਲ, ਪੈਪਸੀ ਜਾਂ ਕੋਕਾ-ਕੋਲਾ ਵਰਗੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪਛਾਣਨਯੋਗ ਲੋਗੋ ਅਤੇ ਰੰਗ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਪੌਪ ਗਾਇਕ ਮਸ਼ਹੂਰ ਹਸਤੀਆਂ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮਾਈਕਲ ਜੈਕਸਨ ਅਤੇ ਐਲਵਿਸ ਪ੍ਰੈਸਲੀ ਬਾਰੇ ਵੀ ਸੋਚ ਸਕਦੇ ਹਾਂ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰਿਆਂ ਕੋਲ ਵੱਡੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਐਕਸਪੋਜ਼ਰ ਹੈ ਅਤੇ ਵੱਡੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਖਿੱਚਦੇ ਹਨ।

Figure 34.1: Logos of some of the best-known brands in health care

ਚਿੱਤਰ 34.1: ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਦੇ ਕੁਝ ਸਭ ਤੋਂ ਮਸ਼ਹੂਰ ਬ੍ਰਾਂਡਾਂ ਦੇ ਲੋਗੋ

If you're a medical student, a resident or a consultant — you can't create a brand, can you? Yes, you can! But how? Your brand is how you uniquely and intentionally present yourself to your audience, whoever that may be at various stages in your medical career.

ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀ, ਇੱਕ ਨਿਵਾਸੀ ਜਾਂ ਇੱਕ ਸਲਾਹਕਾਰ ਹੋ - ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨਹੀਂ ਬਣਾ ਸਕਦੇ, ਕੀ ਤੁਸੀਂ? ਹਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ! ਪਰ ਕਿਵੇਂ? ਤੁਹਾਡਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਲਈ ਵਿਲੱਖਣ ਅਤੇ ਜਾਣਬੁੱਝ ਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਭਾਵੇਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਕਰੀਅਰ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੜਾਵਾਂ 'ਤੇ ਹੋਵੇ।

As a premedical student applying to medical school, the most successful candidates figure out their brand and "sell it" to the admissions committee: that of a hard-working, dedicated, well-rounded student who will make a competent doctor. They do so by volunteering, taking on leadership positions, earning consistently high grades — basically, creating the brand of the ideal candidate that admission offices are looking for and presenting that in a clear, succinct way.

ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰੀ-ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਸਭ ਤੋਂ ਸਫਲ ਉਮੀਦਵਾਰ ਆਪਣੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹਨ

ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਦਾਖਲਾ ਕਮੇਟੀ ਨੂੰ "ਵੇਚਦੇ ਹਨ": ਇੱਕ ਮਿਹਨਤੀ, ਸਮਰਪਿਤ, ਸੁਚੱਜੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਦਾ ਜੋ ਇੱਕ ਯੋਗ ਡਾਕਟਰ ਬਣੇਗਾ। ਉਹ ਸਵੈ-ਇੱਛਾ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਕੇ, ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਦੇ ਅਹੁਦਿਆਂ 'ਤੇ ਕਾਬਜ਼ ਹੋ ਕੇ, ਲਗਾਤਾਰ ਉੱਚ ਗ੍ਰੇਡ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਕੇ ਅਜਿਹਾ ਕਰਦੇ ਹਨ - ਮੂਲ ਰੂਪ ਵਿੱਚ, ਆਦਰਸ਼ ਉਮੀਦਵਾਰ ਦਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਣਾਉਣਾ ਜਿਸਦੀ ਦਾਖਲਾ ਦਫਤਰ ਭਾਲ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ, ਸੰਖੇਪ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ।

The same applies to a medical student looking to become a resident, a resident physician looking for his or her first job or the consultant doctor starting a new practice … you are a brand. Whether you work to refine that brand is up to you.

ਇਹੀ ਗੱਲ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ ਬਣਨ ਦੀ ਇੱਛਾ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀ, ਆਪਣੀ ਪਹਿਲੀ ਨੌਕਰੀ ਦੀ ਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ ਡਾਕਟਰ ਜਾਂ ਨਵੀਂ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਲਾਹਕਾਰ ਡਾਕਟਰ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ... ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਹੋ। ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਸੁਧਾਰਨ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਨਹੀਂ ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Most of the choices we make as customers are based on effective branding. In most cases, we tend to go with brands we can relate to or associate with quality. Developing a brand is a critical component of your marketing strategy. A brand defines the core values of a business and promises a unique experience for the customers who connect to that brand.

ਗਾਹਕਾਂ ਵਜੋਂ ਅਸੀਂ ਜੋ ਵੀ ਚੋਣਾਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ, ਉਹ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬ੍ਰਾਂਡਾਂ ਨਾਲ ਜਾਂਦੇ ਹਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਅਸੀਂ ਸੰਬੰਧਿਤ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜਾਂ ਗੁਣਵੱਤਾ ਨਾਲ ਜੁੜ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਦਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਿੱਸਾ ਹੈ। ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਮੁੱਖ ਮੁੱਲਾਂ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਗਾਹਕਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਲੱਖਣ ਅਨੁਭਵ ਦਾ ਵਾਅਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਸ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨਾਲ ਜੁੜਦੇ ਹਨ।

When you hear the word “branding,” your first thought may be a logo or an advertisement. However, branding is much more than that. Your brand defines your business as a whole. Branding is the association that is attached to a business and its customers. The ultimate goal behind every branding exercise is to get potential customers to know, like and trust your business so that when the need for your product arises, they think of your business first.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ "ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ" ਸ਼ਬਦ ਸੁਣਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਪਹਿਲਾ ਵਿਚਾਰ ਇੱਕ ਲੋਗੋ ਜਾਂ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਇਸ ਤੋਂ ਕਿਤੇ ਵੱਧ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਸਮੁੱਚੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਉਹ ਸੰਗਠਨ ਹੈ ਜੋ ਕਿਸੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਰ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਅੰਤਮ ਟੀਚਾ ਸੰਭਾਵੀ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਜਾਣਨਾ, ਪਸੰਦ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਪੈਦਾ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਉਹ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ।

Your medical practice is a business too and in order to grow, it needs branding. In fact, if you do not focus on building a unique brand, your patients will create it for you and it may not be the way you wanted it to be. For your medical practice, the brand is something your patients feel, hear or see when they visit your office, interact with you or deal with your staff. It includes your office décor and the usability of your website. It also includes the promotional material you provide to patients, such as brochures, leaflets, etc.

ਤੁਹਾਡਾ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵੀ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰ ਹੈ ਅਤੇ ਵਧਣ ਲਈ, ਇਸਨੂੰ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਦਰਅਸਲ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਵਿਲੱਖਣ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਣਾਉਣ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਇਸਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਬਣਾਉਣਗੇ ਅਤੇ ਇਹ ਉਸ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ। ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ, ਬ੍ਰਾਂਡ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਸੁਣਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਦੇਖਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਦਫ਼ਤਰ ਆਉਂਦੇ ਹਨ, ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਦਫ਼ਤਰ ਦੀ ਸਜਾਵਟ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੀ ਵਰਤੋਂਯੋਗਤਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਉਹ ਪ੍ਰਚਾਰ ਸਮੱਗਰੀ ਵੀ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬਰੋਸ਼ਰ, ਪਰਚੇ, ਆਦਿ।

Why is Branding Important for your Medical Practice?

ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਕਿਉਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ?

Simply because your brand is your reputation. All businesses benefit from great branding, but it is more critical in health care. Why? Because the decisions we make concerning our health are the most significant. You will buy a couple of tacos from a vendor you hardly know, but cardiac surgery? No. You must trust your health care providers, whether you know them or not.

ਸਿਰਫ਼ ਇਸ ਲਈ ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਤੁਹਾਡੀ ਸਾਖ ਹੈ। ਸਾਰੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਨੂੰ ਵਧੀਆ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਤੋਂ ਲਾਭ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਕਿਉਂ? ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਸੰਬੰਧੀ ਜੋ ਫੈਸਲੇ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਵਿਕਰੇਤਾ ਤੋਂ ਕੁਝ ਟੈਕੋ ਖਰੀਦੋਗੇ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਹੀ ਜਾਣਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਦਿਲ ਦੀ ਸਰਜਰੀ? ਨਹੀਂ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਜਾਣਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

In this always-plugged-in era, if you need a reputation for your practice, then you need branding too. Why? Because like other businesses, doctors are providing a service too. When a patient hears your name, what do you hope he or she says about your practice? Branding will not only differentiate your practice from your competitors but will also instill trust and confidence in your patients. Active

branding is necessary to ensure your medical practice is perceived well by your patients.

ਇਸ ਹਮੇਸ਼ਾ-ਪਲੱਗ-ਇਨ ਯੁੱਗ ਵਿੱਚ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਇੱਕ ਪ੍ਰਤਿਸ਼ਠਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਦੀ ਵੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਕਿਉਂ? ਕਿਉਂਕਿ ਦੂਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਾਂਗ, ਡਾਕਟਰ ਵੀ ਇੱਕ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡਾ ਨਾਮ ਸੁਣਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਕੀ ਕਰੇਗਾ? ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਕਰੇਗੀ, ਸਗੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵੀ ਪੈਦਾ ਕਰੇਗੀ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੁਆਰਾ ਤੁਹਾਡੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਝਿਆ ਜਾਵੇ, ਸਰਗਰਮ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

However, branding does not stop at establishing an identity. Ensuring consistency throughout all correspondence will increase brand awareness and eventually brand recognition. When patients see such consistency, their confidence and trust in your practice and services will begin to grow. Your practice will become more personable, which will result in happy and loyal patients who will want to come back to your practice.

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਇੱਕ ਪਛਾਣ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਤੱਕ ਹੀ ਨਹੀਂ ਰੁਕਦੀ। ਸਾਰੇ ਪੱਤਰ ਵਿਹਾਰ ਵਿੱਚ ਇਕਸਾਰਤਾ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਨਾਲ ਬ੍ਰਾਂਡ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਵਧੇਗੀ ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਬ੍ਰਾਂਡ ਦੀ ਮਾਨਤਾ ਵਧੇਗੀ। ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਅਜਿਹੀ ਇਕਸਾਰਤਾ ਦੇਖਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਅਤੇ ਸੇਵਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ

ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਵਧਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਤੁਹਾਡਾ ਅਭਿਆਸ ਵਧੇਰੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਬਣ ਜਾਵੇਗਾ, ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਵਫ਼ਾਦਾਰ ਮਰੀਜ਼ ਹੋਣਗੇ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਵਾਪਸ ਆਉਣਾ ਚਾਹੁਣਗੇ।

Establishing a brand will help propel you forward with the same uniqueness you handle your patients.

ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਨਾਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਸੇ ਵਿਲੱਖਣਤਾ ਨਾਲ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲੇਗੀ ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਦੇ ਹੋ।

How do you Brand your Medical Practice?

ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬ੍ਰਾਂਡ ਕਰਦੇ ਹੋ?

When you think of branding, you probably imagine a business logo, vision and mission statements and promotional material. While these items should be a part of your overall branding strategy, they are not the only elements you should focus on if you want to create an effective brand for your practice. Instead, you must ask yourself, “What sets my practice apart from other medical facilities? Do I have any specialty?

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਬਾਰੇ ਸੋਚਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇੱਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਲੋਗੋ, ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਮਿਸ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਚਾਰ ਸਮੱਗਰੀ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੁਹਾਡੀ ਸਮੁੱਚੀ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਹੋਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਉਹ ਤੱਤ ਨਹੀਂ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ

ਲਈ ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਣਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਦੀ ਬਜਾਏ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, "ਮੇਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਹੋਰ ਡਾਕਟਰੀ ਸਹੂਲਤਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਕੀ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ? ਕੀ ਮੇਰੀ ਕੋਈ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਹੈ?"

Do I use any specific treatment techniques that result in higher success rates than others?" These things can set you apart from other physicians. You must find ways to incorporate a unique value proposition (USP) as this will strengthen your brand identity.

"ਕੀ ਮੈਂ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਇਲਾਜ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਸਫਲਤਾ ਦਰ ਮਿਲਦੀ ਹੈ?" ਇਹ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਵਿਲੱਖਣ ਮੁੱਲ ਪ੍ਰਸਤਾਵ (USP) ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਤੁਹਾਡੀ ਬ੍ਰਾਂਡ ਪਛਾਣ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰੇਗਾ।

How to Create a Branding Strategy for your Medical Practice?

ਆਪਣੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?

• **Identify your USP:** To be successful in today's competitive landscape,

• ਆਪਣੀ USP ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ: ਅੱਜ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਵਾਲੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਵਿੱਚ ਸਫਲ ਹੋਣ ਲਈ,

you must give patients a unique reason to choose you over your

ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਉੱਤੇ ਚੁਣਨ ਦਾ ਇੱਕ ਵਿਲੱਖਣ ਕਾਰਨ ਦੇਣਾ

ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ

competition. Identifying your USP is one of the most crucial factors in branding your medical practice. Your USP gives you an edge and sets you apart from your competitors. You should take a step back and analyze what positive attributes you have within your practice that are working in your favor. Now, think of ways you can promote these attributes into the consciousness of your patients.

ਮੁਕਾਬਲਾ। ਆਪਣੀ USP ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀ USP ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਕਿਨਾਰਾ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਵੱਖ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਕਦਮ ਪਿੱਛੇ ਹਟਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਕਿਹੜੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਗੁਣ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਪੱਖ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਹੁਣ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਚੇਤਨਾ ਵਿੱਚ ਇਹਨਾਂ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

- **Define your Target Audience:** The demographics of your target audience

- ਆਪਣੇ ਟਾਰਗੇਟ ਦਰਸ਼ਕ ਨੂੰ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕਰੋ: ਤੁਹਾਡੇ ਟਾਰਗੇਟ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੀ ਜਨਸੰਖਿਆ

can help you create an effective branding strategy that will catch the attention of prospects within that demographic. You may need to research in order to

understand what factors drive patients to select a medical practice over its competitors in your area. Once you have your target audience identified, direct your branding efforts toward addressing their pain points.

ਇੱਕ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਸ ਜਨਸੰਖਿਆ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਆਪਣੇ ਵੱਲ ਖਿੱਚੇਗੀ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਲਈ ਖੋਜ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਕਾਰਕ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਨਾਲੋਂ ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਚੁਣਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਯਤਨਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦਰਦ ਬਿੰਦੂਆਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਵੱਲ ਨਿਰਦੇਸ਼ਿਤ ਕਰੋ।

• **Create Visual Branding Elements:** Visual marketing elements such as a

• ਵਿਜ਼ੂਅਲ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਐਲੀਮੈਂਟਸ ਬਣਾਓ: ਵਿਜ਼ੂਅਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਐਲੀਮੈਂਟਸ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਏ

logo and tagline are an important part of your branding strategy. These visual elements must convey the same feeling that you want patients to experience when they come into your office. For beginners, your practice should have a logo that you can use on your website, business cards, brochures and any other promotional materials.

ਲੋਗੋ ਅਤੇ ਟੈਗਲਾਈਨ ਤੁਹਾਡੀ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਦਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ

ਹਿੱਸਾ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਵਿਜ਼ੂਅਲ ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਉਹੀ ਭਾਵਨਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੇ ਦਫ਼ਤਰ ਵਿੱਚ ਆਉਣ 'ਤੇ ਅਨੁਭਵ ਕਰਨ। ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ, ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਲੋਗੋ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ, ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕਾਰਡਾਂ, ਬਰੋਸ਼ਰਾਂ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਪ੍ਰਚਾਰ ਸਮੱਗਰੀ 'ਤੇ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

• **Use SEO to Drive Traffic to your Website: Your branding strategy will**

• ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਲਿਆਉਣ ਲਈ SEO ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ: ਤੁਹਾਡੀ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ

not be able to work its magic unless potential and existing patients can find you online. Including relevant keywords in the website content is one of the best ways to ensure your brand remains on the top of search engine results. You can use keywords or phrases directly on your web pages or your blog.

ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਸੰਭਾਵੀ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਔਨਲਾਈਨ ਨਹੀਂ ਲੱਭ ਸਕਦੇ, ਆਪਣਾ ਜਾਦੂ ਨਹੀਂ ਚਲਾ ਸਕਦੇ। ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਸਮੱਗਰੀ ਵਿੱਚ ਸੰਬੰਧਿਤ ਕੀਵਰਡਸ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਖੋਜ ਇੰਜਣ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਰਹੇ। ਤੁਸੀਂ ਕੀਵਰਡਸ ਜਾਂ ਵਾਕਾਂਸ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਧੇ ਆਪਣੇ ਵੈੱਬ ਪੰਨਿਆਂ ਜਾਂ ਆਪਣੇ ਬਲੌਗ 'ਤੇ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

• **Build a Strong Online Presence:** Your branding strategy depends on

• ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਬਣਾਓ: ਤੁਹਾਡੀ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਇਸ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ

your ability to create a solid online presence across all media. You must utilize a consistent tone of voice and carefully selected text to portray your medical practice in the best light. Your message should represent your practice as a reliable and dependable medical facility that provides a positive experience for every phase of the patient's journey. You can leverage social media platforms to interact with your patients and portray your practice as an industry leader.

ਸਾਰੇ ਮੀਡੀਆ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਠੋਸ ਔਨਲਾਈਨ ਮੌਜੂਦਗੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਤੁਹਾਡੀ ਯੋਗਤਾ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਰੌਸ਼ਨੀ ਵਿੱਚ ਦਰਸਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕਸਾਰ ਆਵਾਜ਼ ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਚੁਣੇ ਗਏ ਟੈਕਸਟ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਸੁਨੇਹਾ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਅਤੇ ਭਰੋਸੇਮੰਦ ਡਾਕਟਰੀ ਸਹੂਲਤ ਵਜੋਂ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਯਾਤਰਾ ਦੇ ਹਰ ਪੜਾਅ ਲਈ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਅਨੁਭਵ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਨੇਤਾ ਵਜੋਂ ਦਰਸਾਉਣ ਲਈ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

• **Communicate your USP to Patients:** Now it is time to deliver your

• ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ USP ਦੱਸੋ: ਹੁਣ ਸਮਾਂ ਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ

message and USP to your target audience. This process involves intricately weaving your USP with text and visuals throughout your online and traditional marketing campaigns. Now take a step back, look at your

ਤੁਹਾਡੇ ਨਿਸ਼ਾਨਾ ਦਰਸ਼ਕਾਂ ਲਈ ਸੁਨੇਹਾ ਅਤੇ USP ਇਸ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਔਨਲਾਈਨ ਅਤੇ ਰਵਾਇਤੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੁਹਿੰਮਾਂ ਦੌਰਾਨ ਟੈਕਸਟ ਅਤੇ ਵਿਜ਼ੂਅਲ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ USP ਨੂੰ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਬੁਣਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਹੁਣ ਇੱਕ ਕਦਮ ਪਿੱਛੇ ਹਟ ਜਾਓ, ਆਪਣੇ ਵੱਲ ਦੇਖੋ

practice website and ask yourself, “Does this convey what I want it to?” If the answer is no, it is time to go back to the storyboard.

ਅਭਿਆਸ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੇਖੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਤੋਂ ਪੁੱਛੋ, "ਕੀ ਇਹ ਉਹ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਮੈਂ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ?" ਜੇਕਰ ਜਵਾਬ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਸਟੋਰੀਬੋਰਡ 'ਤੇ ਵਾਪਸ ਜਾਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਆ ਗਿਆ ਹੈ।

• **Position your Brand as an Industry Leader: Strong branding helps raise**

• ਆਪਣੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਇੱਕ ਉਦਯੋਗ ਦੇ ਨੇਤਾ ਵਜੋਂ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰੋ: ਮਜ਼ਬੂਤ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਵਧਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ

your practice above the competition by highlighting your USP. With time, current and potential patients will gravitate toward your practice’s presence upon encountering advertisements from your team. You

should continue maintaining your website and social media accounts to help your practice attract new patients and retain existing ones.

ਆਪਣੇ USP ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਕੇ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਮੁਕਾਬਲੇ ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਰੱਖੋ। ਸਮੇਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਮੌਜੂਦਾ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਡੀ ਟੀਮ ਦੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਮੌਜੂਦਗੀ ਵੱਲ ਖਿੱਚੇ ਜਾਣਗੇ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵੈਬਸਾਈਟ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਖਾਤਿਆਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਨਵੇਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਆਕਰਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਾ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਮਿਲ ਸਕੇ।

• **Monitor Patient Experience:** All of the elements stated above tie into the

• ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਤਜਰਬੇ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੋ: ਉੱਪਰ ਦੱਸੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਤੱਤ ਇਸ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਹੋਏ ਹਨ

patient experience. You might be doing your best to foster your brand, but your brand image ultimately depends on how your patients feel and how they perceive your practice. If you are failing to give them the experience they expect, you are downgrading your brand. Instead of guessing or assuming what your patients want, just ask them. You can request them to fill out a patient satisfaction survey after the appointment and monitor online reviews on sites like Google. Online reviews and patient surveys will give

you a better idea of what patients want and whether you are on the right track.

ਮਰੀਜ਼ ਦਾ ਤਜਰਬਾ। ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ, ਪਰ ਤੁਹਾਡੀ ਬ੍ਰਾਂਡ ਦੀ ਤਸਵੀਰ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਕਿਵੇਂ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸਮਝਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਹ ਅਨੁਭਵ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲ ਹੋ ਰਹੇ ਹੋ ਜਿਸਦੀ ਉਹ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਘਟਾ ਰਹੇ ਹੋ। ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਉਣ ਜਾਂ ਮੰਨਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਬਸ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮੁਲਾਕਾਤ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਰੀਜ਼ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਸਰਵੇਖਣ ਭਰਨ ਅਤੇ ਗੂਗਲ ਵਰਗੀਆਂ ਸਾਈਟਾਂ 'ਤੇ ਔਨਲਾਈਨ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਲਈ ਬੇਨਤੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਔਨਲਾਈਨ ਸਮੀਖਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਸਰਵੇਖਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਸਹੀ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਹੋ, ਇਸ ਬਾਰੇ ਬਿਹਤਰ ਵਿਚਾਰ ਦੇਣਗੇ।

Delivery of Services:

ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਡਿਲਿਵਰੀ:

Once you have successfully positioned your brand, you will need to deliver on your promises every single day and not just in your promotional messages. Remember, your brand is an aggregate of what your patients experience with your practice, which is larger than your mission or vision statements. To put it differently, you can only position your practice, but your brand is essentially

an emotional response you are working to establish.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਆਪਣੇ ਵਾਅਦੇ ਪੂਰੇ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੋਏਗੀ, ਨਾ ਕਿ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਚਾਰ ਸੰਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ। ਯਾਦ ਰੱਖੋ, ਤੁਹਾਡਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਨਾਲ ਅਨੁਭਵ ਦਾ ਇੱਕ ਸਮੂਹ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਮਿਸ਼ਨ ਜਾਂ ਵਿਜ਼ਨ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਹੈ। ਇਸਨੂੰ ਵੱਖਰੇ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕਹਿਣ ਲਈ, ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਸਥਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਤੁਹਾਡਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ।

When looking to build your brand, you have to make sure that every element of your branding strategy is closely tied up – the way your phone is answered, appointment times, waiting room décor, bedside manners of your staff, technology, location, parking, treatments that you promote and much more. If you aim to be the “leading health care provider in town,” you cannot afford to have substandard facilities and long waiting hours. It is possible to create the brand you want for your practice, but only if you remain consistent in your efforts. It is going to require hard work and dedication, but the result will be in the form of an established brand that your patients have confidence in.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ

ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਰਣਨੀਤੀ ਦੇ ਹਰ ਤੱਤ ਨਾਲ ਨੇੜਿਓਂ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ - ਤੁਹਾਡੇ ਫ਼ੋਨ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਦਾ ਤਰੀਕਾ, ਮੁਲਾਕਾਤ ਦਾ ਸਮਾਂ, ਉਡੀਕ ਕਮਰੇ ਦੀ ਸਜਾਵਟ, ਤੁਹਾਡੇ ਸਟਾਫ ਦੇ ਬਿਸਤਰੇ ਦੇ ਸਲੀਕੇ, ਤਕਨਾਲੋਜੀ, ਸਥਾਨ, ਪਾਰਕਿੰਗ, ਇਲਾਜ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ "ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਮੋਹਰੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ" ਬਣਨ ਦਾ ਟੀਚਾ ਰੱਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਘਟੀਆ ਸਹੂਲਤਾਂ ਅਤੇ ਲੰਬੇ ਉਡੀਕ ਘੰਟੇ ਬਰਦਾਸ਼ਤ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਉਹ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਣਾਉਣਾ ਸੰਭਵ ਹੈ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਸਿਰਫ਼ ਤਾਂ ਹੀ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਯਤਨਾਂ ਵਿੱਚ ਇਕਸਾਰ ਰਹੋ। ਇਸ ਲਈ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਅਤੇ ਸਮਰਪਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇਗੀ, ਪਰ ਨਤੀਜਾ ਇੱਕ ਸਥਾਪਿਤ ਬ੍ਰਾਂਡ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਹੋਵੇਗਾ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਭਰੋਸਾ ਹੈ।

Your brand is a unique entity that makes an unspoken promise about the quality of care that can be expected from your practice. You will be able to create a strong brand when you choose to promote a facility or feature that makes you different from others. So, call your team and embrace the creative ways your employees can come together to nurture your brand. Keep the quality consistent and patients will happily spread kind words about your brand.

ਤੁਹਾਡਾ ਬ੍ਰਾਂਡ ਇੱਕ ਵਿਲੱਖਣ ਹਸਤੀ ਹੈ ਜੋ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਅਣ-ਬੋਲਿਆ ਵਾਅਦਾ ਕਰਦੀ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਤੋਂ ਉਮੀਦ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਅਜਿਹੀ ਸਹੂਲਤ ਜਾਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਦੀ ਚੋਣ ਕਰਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਤੋਂ ਵੱਖਰਾ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ

ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਵੋਗੇ। ਇਸ ਲਈ, ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਬੁਲਾਓ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਰਚਨਾਤਮਕ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਅਪਣਾਓ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤੁਹਾਡੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਨੂੰ ਪਾਲਣ-ਪੋਸ਼ਣ ਲਈ ਇਕੱਠੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਗੁਣਵੱਤਾ ਨੂੰ ਇਕਸਾਰ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਖੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਾਰੇ ਦਿਆਲੂ ਸ਼ਬਦ ਫੈਲਾਉਣਗੇ।

Take-Home Message:

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ:

➢ The secrets of my successful medical practice as well as branding, include a smile. Many doctors walk around with a frown.

➢ ਮੇਰੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਦੇ ਰਾਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਮੁਸਕਰਾਹਟ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ ਭਰਵੱਟੇ ਲੈ ਕੇ ਘੁੰਮਦੇ ਹਨ।

➢ Be consistent. Return every phone call in a timely fashion.

➢ ਇਕਸਾਰ ਰਹੋ। ਹਰ ਫ਼ੋਨ ਕਾਲ ਦਾ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਜਵਾਬ ਦਿਓ।

➢ View everyone as a potential patient. Communicate your USPs to the patient.

➢ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸੰਭਾਵੀ ਮਰੀਜ਼ ਵਜੋਂ ਦੇਖੋ। ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਆਪਣੇ USPs ਦੱਸੋ।

➢ Monitor patient experience.

➢ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਤਜਰਬੇ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰੋ।

Chapter 35

ਅਧਿਆਇ 35

How to Deal with Professional Envy during the

ਦੌਰਾਨ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਨਜਿੱਠਣਾ ਹੈ

Medical Career?

ਡਾਕਟਰੀ ਕਰੀਅਰ?

“Success makes so many people hate you. I wish it wasn’t that way. It would

"ਸਫਲਤਾ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਨਫ਼ਰਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਕਾਸ਼ ਇਹ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾ ਹੁੰਦਾ। ਇਹ

be wonderful to enjoy success without seeing envy in the eyes of those around

ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਵਿੱਚ ਈਰਖਾ ਦੇਖੇ ਬਿਨਾਂ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣਨਾ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਹੋਵੇ।

you.”

ਤੁਸੀਂ।"

- Marilyn Monroe

- ਮਰਲਿਨ ਮੋਨਰੋ

Medical professionals, all over the world, are exposed to competition from their early years. Medical students deal with Jealousy, Envy and Disgust because of the competitive nature of this profession. Among all the variables influencing a medical student’s health and well-being, competition holds the utmost importance.

ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਆਪਣੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਹੀ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਪੇਸ਼ੇ ਦੀ ਮੁਕਾਬਲੇ ਵਾਲੀ ਪ੍ਰਕਿਰਤੀ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਈਰਖਾ, ਈਰਖਾ ਅਤੇ ਨਫ਼ਰਤ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਦੀ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਾਰੇ ਪਰਿਵਰਤਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ, ਮੁਕਾਬਲਾ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

Competition within the society was first discussed by Charles Darwin when he introduced the phrase ‘survival of the fittest’. He observed that living in the same environment and sharing the same resources leads to conflicts. Living organisms (including humans) become hostile when the resources are scarce.

ਸਮਾਜ ਦੇ ਅੰਦਰ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦੀ ਚਰਚਾ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਚਾਰਲਸ ਡਾਰਵਿਨ ਨੇ ਉਦੋਂ ਕੀਤੀ ਸੀ ਜਦੋਂ ਉਸਨੇ 'ਸਭ ਤੋਂ ਯੋਗ ਵਿਅਕਤੀ ਦਾ ਬਚਾਅ' ਵਾਕੰਸ਼ ਪੇਸ਼ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਉਸਨੇ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਇੱਕੋ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਅਤੇ ਇੱਕੋ ਜਿਹੇ ਸਰੋਤਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਟਕਰਾਅ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜੀਵਤ ਜੀਵ (ਮਨੁੱਖਾਂ

ਸਮੇਤ) ਉਦੋਂ ਦੁਸ਼ਮਣ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਸਰੋਤਾਂ ਦੀ ਘਾਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

These days, resources have turned into rewards (i.e. good grades, qualifications, salary, and promotions). We live in a world where these merits become an indicator of personal and professional success.

ਇਨ੍ਹੀਂ ਦਿਨੀਂ, ਸਰੋਤ ਇਨਾਮਾਂ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਚੰਗੇ ਗ੍ਰੇਡ, ਯੋਗਤਾਵਾਂ, ਤਨਖਾਹ ਅਤੇ ਤਰੱਕੀਆਂ) ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਗਏ ਹਨ। ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਅਜਿਹੀ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਰਹਿੰਦੇ ਹਾਂ ਜਿੱਥੇ ਇਹ ਗੁਣ ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਫਲਤਾ ਦਾ ਸੂਚਕ ਬਣ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

Envy and jealousy are negative feelings. They develop when one does not like another person's achievement or may want what they possess. These feelings emerge due to a superiority complex, ego issues, or some deep-rooted insecurity. Envy has always been present, in literature, historical texts, cultures, and even amidst colleagues. One can find it in almost all professions, even more frequently amongst surgeons.

ਈਰਖਾ ਅਤੇ ਈਰਖਾ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਹਨ। ਇਹ ਉਦੋਂ ਵਿਕਸਤ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਨੂੰ ਪਸੰਦ ਨਹੀਂ ਕਰਦਾ ਜਾਂ ਉਹ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਉਸ ਕੋਲ ਹੈ। ਇਹ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਇੱਕ ਉੱਤਮਤਾ ਕੰਪਲੈਕਸ, ਹਉਮੈ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ, ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਡੂੰਘੀ ਜੜ੍ਹ ਵਾਲੀ ਅਸੁਰੱਖਿਆ ਦੇ ਕਾਰਨ ਉਭਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਈਰਖਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਾਹਿਤ, ਇਤਿਹਾਸਕ ਗ੍ਰੰਥਾਂ, ਸੱਭਿਆਚਾਰਾਂ ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਸਾਥੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੀ

ਮੌਜੂਦ ਰਹੀ ਹੈ। ਕੋਈ ਇਸਨੂੰ ਲਗਭਗ ਸਾਰੇ ਪੇਸ਼ਿਆਂ ਵਿੱਚ ਲੱਭ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਸਰਜਨਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਵਧੇਰੇ ਅਕਸਰ।

In an article on Professional Envy Among Doctors the author wrote, “Envy may be classified in surgical envy, hierarchical envy and patient-related envy. Professional envy in doctors makes socializing and interrelating difficult, as the peers are always seen as competitors and socializing with them is competition and not a collective effort directed to help the patient and to do good. The remedy for professional envy is self-discipline and devotion to the profession and to the patient, the pursuance of a higher life ideal, the awareness that the doctor practices a noble science to the benefit of the patient, and not to one’s personal interest (Figure 35.1).”

ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਲੇਖ ਵਿੱਚ ਲੇਖਕ ਨੇ ਲਿਖਿਆ, "ਈਰਖਾ ਨੂੰ ਸਰਜੀਕਲ ਈਰਖਾ, ਦਰਜਾਬੰਦੀ ਵਾਲੀ ਈਰਖਾ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਈਰਖਾ ਵਿੱਚ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਸਮਾਜਿਕਤਾ ਅਤੇ ਆਪਸੀ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਮੁਸ਼ਕਲ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਥੀਆਂ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸਮਾਜਿਕਤਾ ਮੁਕਾਬਲਾ ਹੈ ਨਾ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਅਤੇ ਚੰਗਾ ਕਰਨ ਲਈ ਨਿਰਦੇਸ਼ਿਤ ਸਮੂਹਿਕ ਯਤਨ। ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਦਾ ਉਪਾਅ ਸਵੈ-ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਪ੍ਰਤੀ ਸਮਰਪਣ, ਇੱਕ ਉੱਚ ਜੀਵਨ ਆਦਰਸ਼ ਦੀ ਪਾਲਣਾ, ਇਹ ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕਟਰ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਲਾਭ ਲਈ

ਇੱਕ ਉੱਤਮ ਵਿਗਿਆਨ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਨਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਹਿੱਤ ਲਈ (ਚਿੱਤਰ 35.1)।"

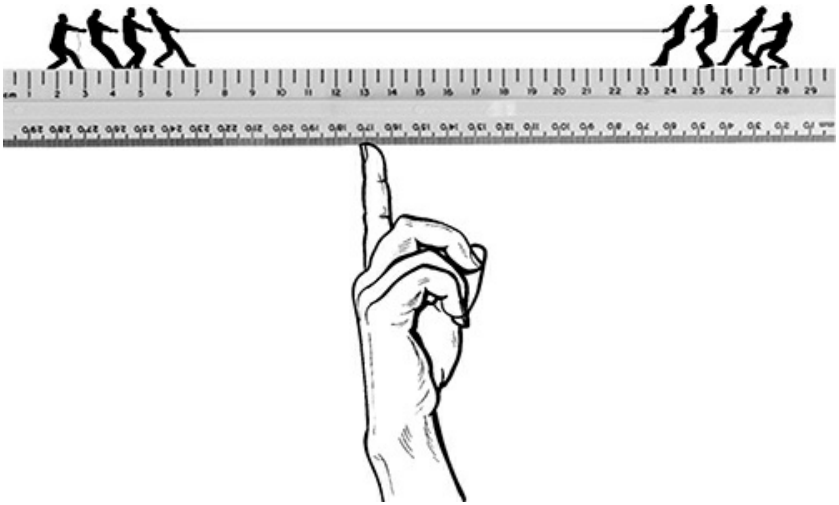


Figure 35. 1. Medical professionals often witness envy, jealousy, and

ਚਿੱਤਰ 35. 1. ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਅਕਸਰ ਈਰਖਾ, ਈਰਖਾ, ਅਤੇ

competition in hospitals and the workplace.

ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਅਤੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਮੁਕਾਬਲਾ।

Envy and the Medical Profession:

ਈਰਖਾ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ਾ:

The article points out that doctors become envious at an early age. Starting from medical school, their education revolves around the ‘principle of

competitiveness and not honest collaboration.’

ਲੇਖ ਦੱਸਦਾ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕਟਰ ਛੋਟੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਹੀ ਈਰਖਾ ਕਰਨ ਲੱਗ ਪੈਂਦੇ ਹਨ। ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿੱਖਿਆ 'ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤ ਦੇ ਦੁਆਲੇ ਘੁੰਮਦੀ ਹੈ ਨਾ ਕਿ ਇਮਾਨਦਾਰ ਸਹਿਯੋਗ ਦੇ।'

Everything from report cards, positive feedback from teachers, to praise from friends, turns one medical student against the other. These students are raised to believe in the hierarchy of the medical field. They understand that the only way to get to the top is to make the society believe that you are the best. If someone else receives more praise, then they are rivals not friends. The perception unintentionally promotes feelings of animosity amongst classmates and professional colleagues.

ਰਿਪੋਰਟ ਕਾਰਡਾਂ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ, ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਤੋਂ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਫੀਡਬੈਕ, ਦੋਸਤਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਤੱਕ, ਸਭ ਕੁਝ ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਨੂੰ ਦੂਜੇ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਕਰ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਮੈਡੀਕਲ ਖੇਤਰ ਦੀ ਦਰਜਾਬੰਦੀ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਰਨ ਲਈ ਪਾਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਸਮਝਦੇ ਹਨ ਕਿ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਸਮਾਜ ਨੂੰ ਇਹ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦਿਵਾਉਣਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਮਿਲਦੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹ ਵਿਰੋਧੀ ਹਨ, ਦੋਸਤ ਨਹੀਂ। ਇਹ ਧਾਰਨਾ ਅਣਜਾਣੇ ਵਿੱਚ ਸਹਿਪਾਠੀਆਂ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਵਿੱਚ ਦੁਸ਼ਮਣੀ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ।

With time, these envious thoughts intensify,

devolving into degrading levels and instigating conflicts.

ਸਮੇਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਇਹ ਈਰਖਾਲੂ ਵਿਚਾਰ ਤੇਜ਼ ਹੁੰਦੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਘਟੀਆ ਪੱਧਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਟਕਰਾਅ ਨੂੰ ਭੜਕਾਉਂਦੇ ਹਨ।

Furthermore, professional envy exists in surgical specialties (Neurosurgery, general surgery, Ophthalmology, Orthopedics, cardiovascular surgery, Urology, etc). These fields give surgeons more exposure to social and professional comparison. Hence, turning their professional settings into a battleground for praises, community approval, and revenues.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਸਰਜੀਕਲ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ (ਨਿਊਰੋਸਰਜਰੀ, ਜਨਰਲ ਸਰਜਰੀ, ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ, ਆਰਥੋਪੈਡਿਕਸ, ਕਾਰਡੀਓਵੈਸਕੁਲਰ ਸਰਜਰੀ, ਯੂਰੋਲੋਜੀ, ਆਦਿ) ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦ ਹੈ। ਇਹ ਖੇਤਰ ਸਰਜਨਾਂ ਨੂੰ ਸਮਾਜਿਕ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਤੁਲਨਾ ਲਈ ਵਧੇਰੇ ਐਕਸਪੋਜ਼ਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਲਈ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸੈਟਿੰਗਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ, ਭਾਈਚਾਰਕ ਪ੍ਰਵਾਨਗੀ ਅਤੇ ਆਮਦਨ ਲਈ ਇੱਕ ਜੰਗ ਦੇ ਮੈਦਾਨ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣਾ।

The Surgeon and Professional Envy:

ਸਰਜਨ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ:

A surgeon's role in the community and high responsibilities also contribute to envious thoughts. During specialized training and throughout medical

practice, a surgeon has to develop a strong sense of self-awareness. Individual performance is dependant on personal development and capacity. With time, if self-confidence transforms into professional pride, the individual becomes conceited and more egoistic.

ਇੱਕ ਸਰਜਨ ਦੀ ਸਮਾਜ ਵਿੱਚ ਭੂਮਿਕਾ ਅਤੇ ਉੱਚ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਵੀ ਈਰਖਾਲੂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਜਨਮ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਿਖਲਾਈ ਦੌਰਾਨ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਦੌਰਾਨ, ਇੱਕ ਸਰਜਨ ਨੂੰ ਸਵੈ-ਜਾਗਰੂਕਤਾ ਦੀ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਭਾਵਨਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ। ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨਿੱਜੀ ਵਿਕਾਸ ਅਤੇ ਸਮਰੱਥਾ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਸਮੇਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਜੇਕਰ ਆਤਮ-ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਮਾਣ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਵਿਅਕਤੀ ਘਮੰਡੀ ਅਤੇ ਹੋਰ ਹੰਕਾਰੀ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

Many times these notions hinder judgement as one believes to have superiority over colleagues and patients. Such behavior often harms their medical career rather than uplift it.

ਕਈ ਵਾਰ ਇਹ ਧਾਰਨਾਵਾਂ ਨਿਰਣੇ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਬਣਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲੋਂ ਉੱਤਮ ਮੰਨਦਾ ਹੈ। ਅਜਿਹਾ ਵਿਵਹਾਰ ਅਕਸਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰੀ ਕਰੀਅਰ ਨੂੰ ਉੱਚਾ ਚੁੱਕਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦਾ ਹੈ।

Types of Professional Envy

ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ

In most cases, envious thoughts emerge when a

person received harsh criticism or negative feedback. Depending on the relevance of this information to their sense of self, they might become bitter. The negative feelings grow if their colleague or any person with a similar background has received more compliments or better feedback. Collectively these factors serve as a reason for this person to become envious of the other.

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਈਰਖਾਲੂ ਵਿਚਾਰ ਉਦੋਂ ਉਭਰਦੇ ਹਨ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਸਖ਼ਤ ਆਲੋਚਨਾ ਜਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਫੀਡਬੈਕ ਮਿਲਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸਵੈ-ਭਾਵਨਾ ਨਾਲ ਸਾਰਥਕਤਾ ਦੇ ਅਧਾਰ ਤੇ, ਉਹ ਕੌੜੇ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਵਧਦੀਆਂ ਹਨ ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਸਾਥੀ ਜਾਂ ਸਮਾਨ ਪਿਛੋਕੜ ਵਾਲੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ ਜਾਂ ਬਿਹਤਰ ਫੀਡਬੈਕ ਮਿਲਿਆ ਹੈ। ਸਮੂਹਿਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇਹ ਕਾਰਕ ਇਸ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਦੂਜੇ ਪ੍ਰਤੀ ਈਰਖਾ ਕਰਨ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣਦੇ ਹਨ।

We can classify professional envy amongst surgeons into three types:

ਅਸੀਂ ਸਰਜਨਾਂ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਨੂੰ ਤਿੰਨ ਕਿਸਮਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ:

Surgical Envy

ਸਰਜੀਕਲ ਈਰਖਾ

It occurs when your peers (typically those who practice the same surgical speciality) perform better

than you. Their achievements might make you insecure and doubtful about your capabilities. You might even perceive them as a threat to your reputation.

ਇਹ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀ (ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਹ ਜੋ ਇੱਕੋ ਸਰਜੀਕਲ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਦੇ ਹਨ) ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਸ਼ੱਕੀ ਬਣਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਾਖ ਲਈ ਖ਼ਤਰਾ ਵੀ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹੋ।

If not restrained, these feelings develop into animosity and hatred. Making it difficult for you to develop healthy social ties within the medical community.

ਜੇਕਰ ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਿਆ ਨਾ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਇਹ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਦੁਸ਼ਮਣੀ ਅਤੇ ਨਫ਼ਰਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਿਹਤਮੰਦ ਸਮਾਜਿਕ ਸਬੰਧ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

Hierarchical Envy

ਲੜੀਵਾਰ ਈਰਖਾ

Having a hierarchical system in the clinic can often create tension between colleagues. The jealousy may arise when a peer outranks you or get promoted. The changing ranks give some professionals an upper

hand over others. Likewise, the subordinated delude themselves into thinking that the promotion was unjust or biased.

ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਦਰਜਾਬੰਦੀ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਹੋਣ ਨਾਲ ਅਕਸਰ ਸਾਥੀਆਂ ਵਿਚਕਾਰ ਤਣਾਅ ਪੈਦਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਈਰਖਾ ਉਦੋਂ ਪੈਦਾ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਸਾਥੀ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਨਿਕਲਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਤਰੱਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਬਦਲਦੇ ਰੈਂਕ ਕੁਝ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਉੱਤੇ ਉੱਚਾ ਹੱਥ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਅਧੀਨ ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਇਹ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਭਰਮਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤਰੱਕੀ ਬੇਇਨਸਾਫ਼ੀ ਜਾਂ ਪੱਖਪਾਤੀ ਸੀ।

As a result, you might start discrediting their achievements, overlooking positive qualities, and finding ways to badmouth them in public.

ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ, ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਬਦਨਾਮ ਕਰਨਾ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰਅੰਦਾਜ਼ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਜਨਤਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੁਰਾ-ਭਲਾ ਕਹਿਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Patient-Associated Envy

ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਈਰਖਾ

You might get jealous of surgeons that have more patients or acquire more referrals.

ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਰਜਨਾਂ ਤੋਂ ਈਰਖਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ ਜਾਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਜ਼ਿਆਦਾ ਰੈਫਰਲ ਹਨ।

In all three situations, comparison leads to envy. Your lack of achievements make you feel insecure,

self-pity, depressed, frustrated, and angry. It would help if you learned how to control these negative emotions. Otherwise, you act out of spite, often harming your professional relationships.

ਤਿੰਨੋਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ, ਤੁਲਨਾ ਈਰਖਾ ਵੱਲ ਲੈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਦੀ ਘਾਟ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ, ਸਵੈ-ਤਰਸ, ਉਦਾਸ, ਨਿਰਾਸ਼ ਅਤੇ ਗੁੱਸੇ ਦਾ ਅਹਿਸਾਸ ਕਰਵਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਮਦਦਗਾਰ ਹੋਵੇਗਾ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਾਬੂ ਕਰਨਾ ਸਿੱਖੋ। ਨਹੀਂ ਤਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਗੁੱਸੇ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹੋ, ਅਕਸਰ ਤੁਹਾਡੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦੇ ਹੋ।

How to Treat Professional Envy?

ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ?

The healthcare industry is a competitive sector. You are bound to become frustrated and enraged when things don’t go your way. Or when someone else succeeds.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਉਦਯੋਗ ਇੱਕ ਮੁਕਾਬਲੇ ਵਾਲਾ ਖੇਤਰ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਹਿਸਾਬ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਅਤੇ ਗੁੱਸੇ ਵਿੱਚ ਆਉਣਾ ਸੁਭਾਵਿਕ ਹੈ। ਜਾਂ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਸਫਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

Remember that envy does not cause professional conflict but the way you express or respond to those emotions does.

ਯਾਦ ਰੱਖੋ ਕਿ ਈਰਖਾ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਟਕਰਾਅ ਦਾ ਕਾਰਨ ਨਹੀਂ ਬਣਦੀ, ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ

ਦੁਆਰਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਜਾਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

A good cure for professional envy and jealousy is

ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਅਤੇ ਈਰਖਾ ਲਈ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਇਲਾਜ ਹੈ

“self-discipline and having high ideals in life, to the extent that sordid commercial instincts may be defeated, cultivating a noble science and

"ਸਵੈ-ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ ਅਤੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਉੱਚ ਆਦਰਸ਼ਾਂ ਦਾ ਹੋਣਾ, ਇਸ ਹੱਦ ਤੱਕ ਕਿ ਘਿਣਾਉਣੀਆਂ ਵਪਾਰਕ ਪ੍ਰਵਿਰਤੀਆਂ ਨੂੰ ਹਰਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਸਕੇ, ਇੱਕ ਉੱਤਮ ਵਿਗਿਆਨ ਦੀ ਕਾਸ਼ਤ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ ਅਤੇ

practicing medical art for the benefit of the others, which are the best reward

ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਕਲਾ ਦਾ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨਾ, ਜੋ ਕਿ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਇਨਾਮ ਹੈ

in themselves”.

ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ"।

Self-evaluate and reframe your mindset whenever such a situation occurs. Shifting your energy and efforts towards something positive can prevent things from escalating. It also gives you a clearer and better perception of your professional growth.

ਜਦੋਂ ਵੀ ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਸਵੈ-ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ

ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਊਰਜਾ ਅਤੇ ਯਤਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਚੀਜ਼ ਵੱਲ ਤਬਦੀਲ ਕਰਨ ਨਾਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵਧਣ ਤੋਂ ਰੋਕਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਵਿਕਾਸ ਦੀ ਇੱਕ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਧਾਰਨਾ ਵੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ।

Lastly, strive for professional development and set targets based on personal performance. These steps will prevent you from pitting yourself with others and becoming insecure about your position.

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਵਿਕਾਸ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਟੀਚੇ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਕਦਮ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਜੋੜਨ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਬਾਰੇ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੋਣ ਤੋਂ ਰੋਕਣਗੇ।

How to Deal with Envious Co-worker? Empathize

ਈਰਖਾਲੂ ਸਹਿਕਰਮੀ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਪੇਸ਼ ਆਉਣਾ ਹੈ? ਹਮਦਰਦੀ ਰੱਖੋ

When you notice signs of jealousy from a colleague, try to perceive yourself from their perspective. This mindset will help you identify the source of their envy. Common reasons include promotion, over-friendly relationship with supervisors that make your co-worker feel threatened, or maybe they think you are too uptight and snobbish.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸਾਥੀ ਤੋਂ ਈਰਖਾ ਦੇ ਸੰਕੇਤ ਦੇਖਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਦੇਖਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਇਹ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਈਰਖਾ ਦੇ ਸਰੋਤ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗੀ। ਆਮ

ਕਾਰਨਾਂ ਵਿੱਚ ਤਰੱਕੀ, ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਨਾਲ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੋਸਤਾਨਾ ਸਬੰਧ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਥੀ ਕਰਮਚਾਰੀ ਨੂੰ ਖ਼ਤਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਵਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਜਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹੋਣ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਖ਼ਤ ਅਤੇ ਘਮੰਡੀ ਹੋ।

Once you find the reason, try to analyze your workplace dynamics and behavior. Take steps to turn them into your friend rather than a foe. You should also prepare yourself for a confrontation if the envious co-worker becomes hostile.

ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਾਰਨ ਮਿਲ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ ਦੀ ਗਤੀਸ਼ੀਲਤਾ ਅਤੇ ਵਿਵਹਾਰ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੁਸ਼ਮਣ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਲਈ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ। ਜੇਕਰ ਈਰਖਾਲੂ ਸਹਿਕਰਮੀ ਦੁਸ਼ਮਣ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਟਕਰਾਅ ਲਈ ਵੀ ਤਿਆਰ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Brush It Off

ਇਸਨੂੰ ਬੁਰਸ਼ ਕਰੋ

Don’t let an envious colleague dampen your success or make you insecure. Your achievements are a result of hard work and dedication. You should focus on continuing the good work instead of stressing over what others think.

ਕਿਸੇ ਈਰਖਾਲੂ ਸਾਥੀ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲਤਾ ਨੂੰ ਕਮਜ਼ੋਰ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ ਜਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਸੁਰੱਖਿਅਤ ਨਾ ਬਣਾਓ। ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ

ਅਤੇ ਸਮਰਪਣ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੂਜਿਆਂ ਦੇ ਵਿਚਾਰਾਂ 'ਤੇ ਤਣਾਅ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਚੰਗੇ ਕੰਮ ਨੂੰ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

However,if your behavior has triggered the jealousy, you should make amends. As explained earlier, try to cultivate a healthier workplace relationships by changing your attitude and demeanor.

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਵਹਾਰ ਨੇ ਈਰਖਾ ਪੈਦਾ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੁਧਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪਹਿਲਾਂ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਆਪਣੇ ਰਵੱਈਏ ਅਤੇ ਵਿਵਹਾਰ ਨੂੰ ਬਦਲ ਕੇ ਇੱਕ ਸਿਹਤਮੰਦ ਕਾਰਜ ਸਥਾਨ ਦੇ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ।

Talk Things Through

ਗੱਲਾਂ-ਬਾਤਾਂ ਕਰੋ

If your envious co-workers behavior unsettles you, approach them politely. Tell them how you noticed a change in the way they interact with you and request an explanation.

ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਈਰਖਾਲੂ ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਦਾ ਵਿਵਹਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਨਿਮਰਤਾ ਨਾਲ ਪੇਸ਼ ਆਓ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਵਿੱਚ ਤਬਦੀਲੀ ਕਿਵੇਂ ਦੇਖੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਸਪੱਸ਼ਟੀਕਰਨ ਮੰਗੋ।

If they remark on something you have done or said, apologize for the unintentional mistake. If they are

jealous about a promotion, empathize with them. Motivate them to give their best for the next appraisal and ask them if they need help. Being humble about your achievements leaves a more positive impression.

ਜੇਕਰ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕੀਤੇ ਜਾਂ ਕਹੇ ਕਿਸੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਟਿੱਪਣੀ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਅਣਜਾਣੇ ਵਿੱਚ ਹੋਈ ਗਲਤੀ ਲਈ ਮੁਆਫ਼ੀ ਮੰਗੋ। ਜੇਕਰ ਉਹ ਕਿਸੇ ਤਰੱਕੀ ਬਾਰੇ ਈਰਖਾ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਹਮਦਰਦੀ ਰੱਖੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਅਗਲੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਲਈ ਆਪਣਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦੇਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਕੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਮਦਦ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਆਪਣੀਆਂ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਬਾਰੇ ਨਿਮਰ ਹੋਣਾ ਵਧੇਰੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਛੱਡਦਾ ਹੈ।

Collect Evidence

ਸਬੂਤ ਇਕੱਠੇ ਕਰੋ

Many times jealousy can give rise to office politics and sabotage. Your co-worker can try to ruin your reputation by spreading rumors, misinforming you about a case, or messing up your reports.

ਕਈ ਵਾਰ ਈਰਖਾ ਦਫ਼ਤਰੀ ਰਾਜਨੀਤੀ ਅਤੇ ਤੋੜ-ਫੋੜ ਨੂੰ ਜਨਮ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਸਹਿ-ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਫਵਾਹਾਂ ਫੈਲਾ ਕੇ, ਕਿਸੇ ਕੇਸ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗਲਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਕੇ, ਜਾਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਨੂੰ ਖਰਾਬ ਕਰਕੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸਾਖ ਨੂੰ ਖਰਾਬ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

If that happens, you must inform a supervisor or HR manager. Collect evidence against them by noting

the date and time of each offence. Also, collect additional proof to support your case.

ਜੇਕਰ ਅਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰ ਜਾਂ ਐਚਆਰ ਮੈਨੇਜਰ ਨੂੰ ਸੂਚਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਹਰੇਕ ਅਪਰਾਧ ਦੀ ਮਿਤੀ ਅਤੇ ਸਮਾਂ ਨੋਟ ਕਰਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਰੁੱਧ ਸਬੂਤ ਇਕੱਠੇ ਕਰੋ। ਨਾਲ ਹੀ, ਆਪਣੇ ਕੇਸ ਦੇ ਸਮਰਥਨ ਲਈ ਵਾਧੂ ਸਬੂਤ ਇਕੱਠੇ ਕਰੋ।

Don’t Retaliate

ਬਦਲਾ ਨਾ ਲਓ

As the saying goes, ‘an eye for an eye, turns the whole world blind.’

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕਹਾਵਤ ਹੈ, 'ਅੱਖ ਦੇ ਬਦਲੇ ਅੱਖ, ਸਾਰੀ ਦੁਨੀਆਂ ਨੂੰ ਅੰਨ੍ਹਾ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ।'

Never stoop to your jealous coworker’s level. You don’t have to badmouth them or harm them in any way. Your ethical conduct and professionalism will allow you to keep your reputation intact.

ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਈਰਖਾਲੂ ਸਹਿਕਰਮੀ ਦੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਨਾ ਝੁਕੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੁਰਾ-ਭਲਾ ਕਹਿਣ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਵੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਤੁਹਾਡਾ ਨੈਤਿਕ ਆਚਰਣ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਾਖ ਨੂੰ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖਣ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦੇਵੇਗੀ।

Let the HR team do what they have to while you focus on your work.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ HR ਟੀਮ ਨੂੰ ਉਹ ਕਰਨ ਦਿਓ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Professional envy is relatively common in the medical field. It arises due to the competitive environment in medical school where grades and recommendation from supervisors mean everything.

➢ ਮੈਡੀਕਲ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਈਰਖਾ ਮੁਕਾਬਲਤਨ ਆਮ ਹੈ। ਇਹ ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਮੁਕਾਬਲੇ ਵਾਲੇ ਮਾਹੌਲ ਕਾਰਨ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਸੁਪਰਵਾਈਜ਼ਰਾਂ ਤੋਂ ਗ੍ਰੇਡ ਅਤੇ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ ਹੀ ਸਭ ਕੁਝ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦੀਆਂ ਹਨ।

➢ Envy has many forms. Surgical envy occurs when you feel threatened by a co-worker/rival surgeon. Hierarchical envy happens when another surgeon receives a bonus, certificate or promotion before you. Patient-associated envy might occur when private practices tally their patient rates and conversions. The more referrals and new patients one party gains, the more envious the other feels.

➢ ਈਰਖਾ ਦੇ ਕਈ ਰੂਪ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਸਰਜੀਕਲ ਈਰਖਾ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸਹਿਕਰਮੀ/ਵਿਰੋਧੀ ਸਰਜਨ ਤੋਂ ਖ਼ਤਰਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹੋ। ਲੜੀਵਾਰ ਈਰਖਾ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਸਰਜਨ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ

ਬੋਨਸ, ਸਰਟੀਫਿਕੇਟ ਜਾਂ ਤਰੱਕੀ ਮਿਲਦੀ ਹੈ। ਮਰੀਜ਼ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਈਰਖਾ ਉਦੋਂ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਦਰਾਂ ਅਤੇ ਪਰਿਵਰਤਨਾਂ ਦਾ ਮੇਲ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਿੰਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਰੈਫਰਲ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਮਰੀਜ਼ ਇੱਕ ਧਿਰ ਨੂੰ ਲਾਭ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਦੂਜੀ ਓਨੀ ਹੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਈਰਖਾ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੀ ਹੈ।

➢ The best way to deal with an envious coworker is by talking things through. If their feelings remain unchanged set boundaries to prevent getting hurt. You should also collect proof and report misbehavior against you if a jealous coworker creates trouble. Use this evidence to file a complaint with HR.

➢ ਕਿਸੇ ਈਰਖਾਲੂ ਸਹਿਕਰਮੀ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਗੱਲ-ਬਾਤ ਕਰਨਾ। ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਬਦਲੀਆਂ ਨਹੀਂ ਹਨ ਤਾਂ ਠੇਸ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਰੋਕਣ ਲਈ ਸੀਮਾਵਾਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰੋ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਈਰਖਾਲੂ ਸਹਿਕਰਮੀ ਮੁਸੀਬਤ ਪੈਦਾ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਬੂਤ ਵੀ ਇਕੱਠੇ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਵਿਰੁੱਧ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। HR ਕੋਲ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਦਰਜ ਕਰਨ ਲਈ ਇਸ ਸਬੂਤ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।

➢ Focus all your energy on your work and never compare each other. Do

➢ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਊਰਜਾ ਆਪਣੇ ਕੰਮ 'ਤੇ ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਕਦੇ ਵੀ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਕਰੋ

not let jealousy disrupt your life.

ਈਰਖਾ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਵਿਘਨ ਨਾ ਪਾਉਣ ਦਿਓ।

Chapter 36

ਅਧਿਆਇ 36

Internal Theft and Pilferage in Medical Practice

ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਅੰਦਰੂਨੀ ਚੋਰੀ ਅਤੇ ਚੋਰੀ

and How to Prevent Them?

ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਰੋਕਿਆ ਜਾਵੇ?

“Don’t ever let your business get ahead of the financial side of your business.

“ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਕਦੇ ਵੀ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਵਿੱਤੀ ਪੱਖ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਨਾ ਵਧਣ ਦਿਓ।

Accounting, accounting, accounting. Know your numbers.”

"ਲੇਖਾ-ਜੁੱਕ, ਲੇਖਾ-ਜੁੱਕ, ਲੇਖਾ-ਜੁੱਕ। ਆਪਣੇ ਨੰਬਰ ਜਾਣੋ।"

-Tilman J. Fertitta

-ਟਿਲਮੈਨ ਜੇ. ਫਰਟੀਟਾ

The medical profession might be noble, but greed and other vices can compel employees to cross boundaries. There have been many cases of internal thefts where the medical staff has committed fraud

and embezzled money. Internal theft in itself comes in many various forms.

ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ਾ ਭਾਵੇਂ ਚੰਗਾ ਹੋਵੇ, ਪਰ ਲਾਲਚ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬੁਰਾਈਆਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਹੱਦਾਂ ਪਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਅੰਦਰੂਨੀ ਚੋਰੀਆਂ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਾਮਲੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਏ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸਟਾਫ ਨੇ ਧੋਖਾਧੜੀ ਕੀਤੀ ਹੈ ਅਤੇ ਪੈਸੇ ਦੀ ਹੇਰਾਫੇਰੀ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਅੰਦਰੂਨੀ ਚੋਰੀ ਆਪਣੇ ਆਪ ਵਿੱਚ ਕਈ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਰੂਪਾਂ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੀ ਹੈ।

These include:

ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• **Employee Theft**

• ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਚੋਰੀ

When the medical staff steals from the owners.

ਜਦੋਂ ਮੈਡੀਕਲ ਸਟਾਫ਼ ਮਾਲਕਾਂ ਤੋਂ ਚੋਰੀ ਕਰਦਾ ਹੈ।

• **Embezzlement**

• ਗਬਨ

When an individual breaches trust by gaining ownership of financial assets and property rights entrusted to them. They can do this through forged papers or other illegal activities.

ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਤੀ ਸੰਪਤੀਆਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸੌਂਪੇ ਗਏ ਜਾਇਦਾਦ ਦੇ ਅਧਿਕਾਰਾਂ ਦੀ ਮਾਲਕੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਕੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਉਲੰਘਣਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਜਾਅਲੀ ਕਾਗਜ਼ਾਂ ਜਾਂ ਹੋਰ ਗੈਰ-ਕਾਨੂੰਨੀ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਰਾਹੀਂ ਅਜਿਹਾ ਕਰ

ਸਕਦੇ ਹਨ।

• **Pilferage /Defalcation**

• ਚੋਰੀ/ਡਿਫਾਲਕੇਸ਼ਨ

It means sneaking off with a small amount of money to avoid suspicion.

ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਸ਼ੱਕ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਰਕਮ ਲੈ ਕੇ ਚੋਰੀ-ਛਿਪੇ ਭੱਜ ਜਾਣਾ।

No matter what it's called, internal theft causes severe problems within the medical practice. It creates conflicts and feelings of distrust amongst coworkers. There have been cases where some employees stole everything inside the clinic.

ਭਾਵੇਂ ਇਸਨੂੰ ਕੁਝ ਵੀ ਕਿਹਾ ਜਾਵੇ, ਅੰਦਰੂਨੀ ਚੋਰੀ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਗੰਭੀਰ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਵਿੱਚ ਟਕਰਾਅ ਅਤੇ ਅਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀਆਂ ਭਾਵਨਾਵਾਂ ਪੈਦਾ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਅਜਿਹੇ ਮਾਮਲੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਏ ਹਨ ਜਿੱਥੇ ਕੁਝ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੇ ਕਲੀਨਿਕ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਭ ਕੁਝ ਚੋਰੀ ਕਰ ਲਿਆ।

The Common Types of Theft

ਚੋਰੀ ਦੀਆਂ ਆਮ ਕਿਸਮਾਂ

1. Inventory Theft

1. ਵਸਤੂਆਂ ਦੀ ਚੋਰੀ

Inventory theft refers to situations where employees

steal products and prescriptions from the medical practice. The stolen item is taken for personal use or stolen with the intent to gain profit by selling it at a higher price. The latter is generally the case with medical products and in-house software.

ਵਸਤੂ ਚੋਰੀ ਉਹਨਾਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਤੋਂ ਉਤਪਾਦ ਅਤੇ ਨੁਸਖ਼ੇ ਚੋਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਚੋਰੀ ਹੋਈ ਚੀਜ਼ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਵਰਤੋਂ ਲਈ ਲਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਾਂ ਵੱਧ ਕੀਮਤ 'ਤੇ ਵੇਚ ਕੇ ਮੁਨਾਫਾ ਕਮਾਉਣ ਦੇ ਇਰਾਦੇ ਨਾਲ ਚੋਰੀ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਬਾਅਦ ਵਾਲਾ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਉਤਪਾਦਾਂ ਅਤੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸੌਫਟਵੇਅਰ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

If the problem goes undetected, you can lose almost half of the inventory to these greedy employees. Preventive measures and additional security are the only way to stop recurring acts of crime. You can also deter prying eyes by placing security cameras inside and outside the premises. Also, use gates with access control. That way only authorized personnel can enter the high-security areas.

ਜੇਕਰ ਸਮੱਸਿਆ ਦਾ ਪਤਾ ਨਹੀਂ ਲੱਗਦਾ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਲਾਲਚੀ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਹੱਥੋਂ ਲਗਭਗ ਅੱਧੀ ਵਸਤੂ ਗੁਆ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਰੋਕਥਾਮ ਉਪਾਅ ਅਤੇ ਵਾਧੂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਹੀ ਅਪਰਾਧ ਦੀਆਂ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਇਮਾਰਤ ਦੇ ਅੰਦਰ ਅਤੇ ਬਾਹਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਕੈਮਰੇ ਲਗਾ ਕੇ ਵੀ ਸ਼ੱਕੀ ਅੱਖਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਨਾਲ ਹੀ, ਪਹੁੰਚ ਨਿਯੰਤਰਣ ਵਾਲੇ ਗੇਟਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿਰਫ਼

ਅਧਿਕਾਰਤ ਕਰਮਚਾਰੀ ਹੀ ਉੱਚ-ਸੁਰੱਖਿਆ ਵਾਲੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

These steps can minimize risk and help you catch the culprit red-handed.

ਇਹ ਕਦਮ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਦੋਸ਼ੀ ਨੂੰ ਰੰਗੇ ਹੱਥੀਂ ਫੜਨ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

2. Data Theft

2. ਡਾਟਾ ਚੋਰੀ

Data theft is another common type of internal theft. It is also more worrisome because security breaches can compromise doctor-patient trust. Your sensitive data, assets and reputation are put in line when this occurs.

ਡਾਟਾ ਚੋਰੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਆਮ ਕਿਸਮ ਦੀ ਅੰਦਰੂਨੀ ਚੋਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਹੋਰ ਵੀ ਚਿੰਤਾਜਨਕ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਲੰਘਣਾਵਾਂ ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਸਮਝੌਤਾ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਜਦੋਂ ਅਜਿਹਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਹਾਡਾ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਡੇਟਾ, ਸੰਪਤੀਆਂ ਅਤੇ ਸਾਖ ਖਤਰੇ ਵਿੱਚ ਪੈ ਜਾਂਦੀ ਹੈ।

Here are a few examples of data theft include:

ਇੱਥੇ ਡਾਟਾ ਚੋਰੀ ਦੀਆਂ ਕੁਝ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਹਨ:

• Stealing trade secrets

• ਵਪਾਰਕ ਭੇਦ ਚੋਰੀ ਕਰਨਾ

• Accessing/selling proprietary information

• ਮਲਕੀਅਤ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ/ਵੇਚਣਾ

• Identity theft is done by using colleagues/patients' personal details (i.e.

• ਪਛਾਣ ਦੀ ਚੋਰੀ ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ/ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਵੇਰਵਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ

social security numbers, addresses, credit card information, etc.)

(ਸਮਾਜਿਕ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੰਬਰ, ਪਤੇ, ਕ੍ਰੈਡਿਟ ਕਾਰਡ ਜਾਣਕਾਰੀ, ਆਦਿ)

• Stealing and misusing client list and vendor list from the medical practice

• ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਤੋਂ ਕਲਾਇੰਟ ਸੂਚੀ ਅਤੇ ਵਿਕਰੇਤਾ ਸੂਚੀ ਚੋਰੀ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ।

before leaving the job.

ਨੌਕਰੀ ਛੱਡਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ।

You can prevent data breaches by regulating and punishing the misuse of technology inside the premises. Do not let your staff use smartphones to record conversations or save confidential data.

ਤੁਸੀਂ ਅਹਾਤੇ ਦੇ ਅੰਦਰ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਨੂੰ ਨਿਯਮਤ ਕਰਕੇ ਅਤੇ ਸਜ਼ਾ ਦੇ ਕੇ ਡੇਟਾ ਉਲੰਘਣਾਵਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਗੱਲਬਾਤ ਰਿਕਾਰਡ ਕਰਨ ਜਾਂ ਗੁਪਤ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਰਟਫੋਨ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨਾ ਕਰਨ ਦਿਓ।

Other prevention methods include:

ਹੋਰ ਰੋਕਥਾਮ ਦੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

• Using encrypted passwords and authentication protocols to limit access to

• ਪਹੁੰਚ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇਨਕ੍ਰਿਪਟਡ ਪਾਸਵਰਡ ਅਤੇ ਪ੍ਰਮਾਣੀਕਰਨ ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਾ

sensitive information.

ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਜਾਣਕਾਰੀ।

• Protect confidential files and data with encrypted passwords known to

• ਗੁਪਤ ਫਾਈਲਾਂ ਅਤੇ ਡੇਟਾ ਨੂੰ ਏਨਕ੍ਰਿਪਟ ਕੀਤੇ ਪਾਸਵਰਡਾਂ ਨਾਲ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹੋ

limited employees.

ਸੀਮਤ ਕਰਮਚਾਰੀ।

• Shred files and clear data history to ensure nobody misuses the

• ਫਾਈਲਾਂ ਨੂੰ ਟੁਕੜੇ-ਟੁਕੜੇ ਕਰੋ ਅਤੇ ਡੇਟਾ ਇਤਿਹਾਸ ਸਾਫ਼ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਕੋਈ ਵੀ ਇਸਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਨਾ ਕਰੇ।

information.

ਜਾਣਕਾਰੀ।

3. When Employees Steal Services

3. ਜਦੋਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਚੋਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ

Service theft occurs when employees misuse privileges. For example, they might ask a colleague for a free checkup or give family and friends free service. You can keep an eye out for such activities by encouraging internal reporting and conducting bi-annual investigations.

ਸੇਵਾ ਚੋਰੀ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਰਮਚਾਰੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਅਧਿਕਾਰਾਂ ਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਉਹ ਕਿਸੇ ਸਾਥੀ ਨੂੰ ਮੁਫ਼ਤ ਜਾਂਚ ਲਈ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਪਰਿਵਾਰ ਅਤੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨੂੰ ਮੁਫ਼ਤ ਸੇਵਾ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਅੰਦਰੂਨੀ ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਕੇ ਅਤੇ ਦੋ-ਸਾਲਾਨਾ ਜਾਂਚਾਂ ਕਰਕੇ ਅਜਿਹੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ।

4. Payroll Theft

4. ਤਨਖਾਹ ਚੋਰੀ

When employees in the administration department or account department writes fraud checks or cashes other employees’ checks to steal money from your practice. You can prevent this by maintaining a check and balance system. Get a third person to supervise and manage the payroll. Also, ensure that the person writing paychecks is not incharge of reconciling accounts.

ਜਦੋਂ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਨ ਵਿਭਾਗ ਜਾਂ ਲੇਖਾ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਤੋਂ ਪੈਸੇ

ਚੋਰੀ ਕਰਨ ਲਈ ਧੋਖਾਧੜੀ ਦੇ ਚੈੱਕ ਲਿਖਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਦੂਜੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਚੈੱਕ ਕੈਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਚੈੱਕ ਐਂਡ ਬੈਲੇਂਸ ਸਿਸਟਮ ਬਣਾਈ ਰੱਖ ਕੇ ਇਸ ਨੂੰ ਰੋਕ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਤਨਖਾਹ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਤੀਜੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਨਾਲ ਹੀ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤਨਖਾਹ ਲਿਖਣ ਵਾਲਾ ਵਿਅਕਤੀ ਖਾਤਿਆਂ ਨੂੰ ਸੁਲਝਾਉਣ ਦਾ ਇੰਚਾਰਜ ਨਹੀਂ ਹੈ।

5. Theft of Cash

5. ਨਕਦੀ ਦੀ ਚੋਰੀ

Sometimes employees might overcharge patients, skim money by not registering a transaction or steal small amounts of cash from safes/registers.

ਕਈ ਵਾਰ ਕਰਮਚਾਰੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੈਸੇ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਲੈਣ-ਦੇਣ ਨੂੰ ਰਜਿਸਟਰ ਨਾ ਕਰਕੇ ਪੈਸੇ ਦੀ ਚੋਰੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਤਿਜੋਰੀਆਂ/ ਰਜਿਸਟਰਾਂ ਤੋਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਨਕਦੀ ਚੋਰੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Essential Steps to Prevent Employee Theft in Your Medical Practices

ਤੁਹਾਡੇ ਮੈਡੀਕਲ ਅਭਿਆਸਾਂ ਵਿੱਚ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਚੋਰੀ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਕਦਮ

We have already discussed how employee theft occurs on different levels. That makes it difficult to detect during the initial phase. Yet, identifying the motive behind the theft and implementing counteractive measures could minimize risks.

ਅਸੀਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਚਰਚਾ ਕਰ ਚੁੱਕੇ ਹਾਂ ਕਿ ਕਰਮਚਾਰੀ ਚੋਰੀ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੱਧਰਾਂ

'ਤੇ ਕਿਵੇਂ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੜਾਅ ਦੌਰਾਨ ਇਸਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਫਿਰ ਵੀ, ਚੋਰੀ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੀਰੋਧੀ ਉਪਾਅ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਜੋਖਮਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Here are the reasons why employees steal:

ਕਰਮਚਾਰੀ ਚੋਰੀ ਕਿਉਂ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਇਹ ਕਾਰਨ ਹਨ:

• Ulterior motives such as greed, addictions, financial crisis.

• ਲਾਲਚ, ਨਸ਼ੇ, ਵਿੱਤੀ ਸੰਕਟ ਵਰਗੇ ਗੁਪਤ ਇਰਾਦੇ।

• An opportunity created by mismanagement and unsupervised cash flow

• ਕੁਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਗੈਰ-ਨਿਗਰਾਨੀ ਵਾਲੇ ਨਕਦੀ ਪ੍ਰਵਾਹ ਦੁਆਰਾ ਪੈਦਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਇੱਕ ਮੌਕਾ

systems.

ਸਿਸਟਮ।

• Rationalization driven by poor judgment and motives.

• ਮਾੜੀ ਸਮਝ ਅਤੇ ਮਨੋਰਥਾਂ ਦੁਆਰਾ ਸੰਚਾਲਿਤ ਤਰਕਸ਼ੀਲਤਾ।

In most cases, employees steal because they are in dire need of extra cash or require money to fund their addictions. Others might do it because they ‘deserve a raise’ or have noticed co-workers commit

similar misdeeds. Many first-time offenders think that the medical practice will not notice the missing finances.

ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਕਰਮਚਾਰੀ ਚੋਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵਾਧੂ ਨਕਦੀ ਦੀ ਸਖ਼ਤ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਨਸ਼ਿਆਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਪੈਸੇ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਦੂਸਰੇ ਅਜਿਹਾ ਇਸ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ 'ਤਨਖਾਹ ਵਾਧੇ ਦੇ ਹੱਕਦਾਰ' ਹਨ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੇ ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਦੇ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾੜੇ ਕੰਮਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਅਪਰਾਧੀ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਗੁੰਮ ਹੋਏ ਵਿੱਤ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦੇਵੇਗੀ।

The million-rupees question is whether or not you can prevent employees from stealing.

ਲੱਖਾਂ ਰੁਪਏ ਦਾ ਸਵਾਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਚੋਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਨਹੀਂ।

Here are a few steps you can take to minimize the risks:

ਜੋਖਮਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਕਦਮ ਚੁੱਕ ਸਕਦੇ ਹੋ:

1. Value Your Employees

1. ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕਰੋ

Many a time, employees steal because they feel undervalued or underpaid. You can prevent this from happening by rewarding them through annual appraisals and handing bonuses on special occasions.

Other gestures like positive feedback, training opportunities, and discounts also help.

ਕਈ ਵਾਰ, ਕਰਮਚਾਰੀ ਚੋਰੀ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਘੱਟ ਮੁੱਲਵਾਨ ਜਾਂ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਸਾਲਾਨਾ ਮੁਲਾਂਕਣਾਂ ਰਾਹੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਨਾਮ ਦੇ ਕੇ ਅਤੇ ਖਾਸ ਮੌਕਿਆਂ 'ਤੇ ਬੋਨਸ ਦੇ ਕੇ ਇਸ ਨੂੰ ਹੋਣ ਤੋਂ ਰੋਕ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਫੀਡਬੈਕ, ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਮੌਕੇ ਅਤੇ ਛੋਟ ਵਰਗੇ ਹੋਰ ਸੰਕੇਤ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ।

Additionally, keep an open line of communication to encourage employees to come forward if they need financial support.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਜੇਕਰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਵਿੱਤੀ ਸਹਾਇਤਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਅੱਗੇ ਆਉਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸੰਚਾਰ ਦਾ ਇੱਕ ਖੁੱਲ੍ਹਾ ਰਸਤਾ ਰੱਖੋ।

That way, you can work a way around to assist them during a crisis before they cross the line.

ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਸੰਕਟ ਦੌਰਾਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਹੱਦ ਪਾਰ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

2. Pre-Screen Applicants

2. ਪ੍ਰੀ-ਸਕ੍ਰੀਨ ਬਿਨੈਕਾਰ

Always do a detailed background check before hiring new employees. Create a triage by employing applicants with solid credentials, authentic recommendations, and no criminal record.

ਨਵੇਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਭਰਤੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਹਮੇਸ਼ਾਂ ਇੱਕ ਵਿਸਤ੍ਰਿਤ ਪਿਛੋਕੜ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ। ਠੋਸ ਪ੍ਰਮਾਣ ਪੱਤਰਾਂ, ਪ੍ਰਮਾਣਿਕ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ਾਂ, ਅਤੇ ਕੋਈ ਅਪਰਾਧਿਕ ਰਿਕਾਰਡ ਨਾ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਬਿਨੈਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਕੇ ਇੱਕ ਟ੍ਰਾਈਏਜ ਬਣਾਓ।

The simple process can save your time and money as it keeps delinquents off the staff.

ਇਹ ਸਧਾਰਨ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਤੁਹਾਡਾ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਪੈਸਾ ਬਚਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਅਪਰਾਧੀਆਂ ਨੂੰ ਸਟਾਫ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰੱਖਦੀ ਹੈ।

3. Install Surveillance Cameras

3. ਨਿਗਰਾਨੀ ਕੈਮਰੇ ਲਗਾਓ।

Do your due diligence by installing security cameras inside and outside the practice. That way, you can catch wrongdoers in the act. Having a camera around can also intimidate anyone who considers employee theft.

ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਅਤੇ ਬਾਹਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਕੈਮਰੇ ਲਗਾ ਕੇ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਤਨਦੇਹੀ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਤੁਸੀਂ ਗਲਤ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਫੜ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਕੈਮਰਾ ਹੋਣ ਨਾਲ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਡਰਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜੋ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੀ ਚੋਰੀ ਨੂੰ ਮੰਨਦਾ ਹੈ।

Review surveillance footage regularly to spot and stop the unusual activity.

ਅਸਾਧਾਰਨ ਗਤੀਵਿਧੀ ਨੂੰ ਲੱਭਣ ਅਤੇ ਰੋਕਣ ਲਈ ਨਿਯਮਿਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਿਗਰਾਨੀ ਫੁਟੇਜ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ।

4. Maintain Proper Schedules

4. ਸਹੀ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਬਣਾਈ ਰੱਖੋ

Supervise and organize a proper shift schedule to limit employee theft. You can also install workplace management software to monitor attendance and activities. That way, you will know who was designated to work in a specific area. This knowledge makes it easier to identify the wrongdoers if something happens.

ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਚੋਰੀ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਢੁਕਵੀਂ ਸ਼ਿਫਟ ਸ਼ਡਿਊਲ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰੋ। ਤੁਸੀਂ ਹਾਜ਼ਰੀ ਅਤੇ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨ ਲਈ ਵਰਕਪਲੇਸ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸੌਫਟਵੇਅਰ ਵੀ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲੱਗੇਗਾ ਕਿ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਇਹ ਗਿਆਨ ਗਲਤ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਬਣਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਕੁਝ ਵਾਪਰਦਾ ਹੈ।

You can also increase accountability by enforcing a buddy system. That means employees can not enter authorized areas or work in the hot-spots (i.e. near the cash, safes, or inventory) alone.

ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਬੱਡੀ ਸਿਸਟਮ ਲਾਗੂ ਕਰਕੇ ਵੀ ਜਵਾਬਦੇਹੀ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਕਰਮਚਾਰੀ ਅਧਿਕਾਰਤ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦੇ ਜਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਹੌਟ-ਸਪਾਟ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਨਕਦੀ, ਤਿਜੋਰੀਆਂ, ਜਾਂ ਵਸਤੂ ਸੂਚੀ ਦੇ ਨੇੜੇ) ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ।

5. Conduct Surprise Audits

5. ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਆਡਿਟ ਕਰੋ

Stay on top of the operations by conducting impromptu inventory checks and financial audits. These actions can stop employees from stealing things in fear of getting caught.

ਤੁਰੰਤ ਵਸਤੂ ਸੂਚੀ ਜਾਂਚ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਆਡਿਟ ਕਰਵਾ ਕੇ ਕਾਰਜਾਂ ਦੇ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਰਹੋ। ਇਹ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਫੜੇ ਜਾਣ ਦੇ ਡਰੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਚੋਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

You should also hire an independent financial advisor to detect anomalies in your in-house records. They can check ledgers, bank statements and reconfirm financial transactions.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਰਿਕਾਰਡਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਗਾੜਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਸੁਤੰਤਰ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਵੀ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਲੇਜ਼ਰ, ਬੈਂਕ ਸਟੇਟਮੈਂਟਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਲੈਣ-ਦੇਣ ਦੀ ਮੁੜ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

6. Encourage Internal Reporting

6. ਅੰਦਰੂਨੀ ਰਿਪੋਰਟਿੰਗ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ

Create a safe and honest work environment by conducting internal investigations. You can set up anonymous hotline to encourage loyal staff members to file complaints against wrongdoers. Having a

hotline will give the good employees a medium to report unusual activity without worrying about peer pressure/scrutiny.

ਅੰਦਰੂਨੀ ਜਾਂਚਾਂ ਕਰਕੇ ਇੱਕ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਅਤੇ ਇਮਾਨਦਾਰ ਕੰਮ ਦਾ ਮਾਹੌਲ ਬਣਾਓ। ਤੁਸੀਂ ਵਫ਼ਾਦਾਰ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਗਲਤ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਵਿਰੁੱਧ ਸ਼ਿਕਾਇਤਾਂ ਦਰਜ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਅਗਿਆਤ ਹੌਟਲਾਈਨ ਸਥਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਹੌਟਲਾਈਨ ਹੋਣ ਨਾਲ ਚੰਗੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸਾਥੀਆਂ ਦੇ ਦਬਾਅ/ਜਾਂਚ ਦੀ ਚਿੰਤਾ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਅਸਾਧਾਰਨ ਗਤੀਵਿਧੀ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਨ ਦਾ ਇੱਕ ਮਾਧਿਅਮ ਮਿਲੇਗਾ।

However, if you want this to work, you must avoid breaking the confidentiality rule. Do not leak names or share information that others confided in you. Keep things professional by terminating employees based on evidence.

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰੇ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੁਪਤਤਾ ਨਿਯਮ ਤੋੜਨ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਨਾਮ ਲੀਕ ਨਾ ਕਰੋ ਜਾਂ ਉਹ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਾਂਝੀ ਨਾ ਕਰੋ ਜੋ ਦੂਜਿਆਂ ਨੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੱਸੀ ਹੈ। ਸਬੂਤਾਂ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਬਰਖਾਸਤ ਕਰਕੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਰੱਖੋ।

7. Set Strict Rules

7. ਸਖ਼ਤ ਨਿਯਮ ਤੈਅ ਕਰੋ

You should maintain a proper code of conduct to inform employees that dishonest actions will lead to severe consequences. Setting proper policies deters

wrongdoers. It also protects your business from a defamation or wrongful termination claim made by an employee you may fire because of their unlawful conduct.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸੂਚਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸਹੀ ਆਚਾਰ ਸੰਹਿਤਾ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਕਿ ਬੇਈਮਾਨ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਦੇ ਗੰਭੀਰ ਨਤੀਜੇ ਨਿਕਲਣਗੇ। ਸਹੀ ਨੀਤੀਆਂ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਗਲਤ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਰੋਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਕਰਮਚਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮਾਣਹਾਨੀ ਜਾਂ ਗਲਤ ਬਰਖਾਸਤਗੀ ਦੇ ਦਾਅਵੇ ਤੋਂ ਵੀ ਬਚਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਗੈਰ-ਕਾਨੂੰਨੀ ਆਚਰਣ ਕਾਰਨ ਕੱਢ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

➢ Employee theft is common in medical practices. It takes place in the form of embezzlement, inventory theft, pilfering, fraud, etc.

➢ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਵਿੱਚ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਚੋਰੀ ਆਮ ਹੈ। ਇਹ ਗਬਨ, ਵਸਤੂਆਂ ਦੀ ਚੋਰੀ, ਚੋਰੀ, ਧੋਖਾਧੜੀ ਆਦਿ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

➢ Employees can steal money, misuse patient information, steal in-house software, steal medicines/ equipment, forge checks or profit from sharing trade secrets with competitors.

➢ ਕਰਮਚਾਰੀ ਪੈਸੇ ਚੋਰੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਅੰਦਰੂਨੀ ਸਾਫਟਵੇਅਰ ਚੋਰੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ,

ਦਵਾਈਆਂ/ਉਪਕਰਨ ਚੋਰੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਾਅਲਸਾਜ਼ੀ ਚੈੱਕ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਮੁਕਾਬਲੇਬਾਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਵਪਾਰਕ ਰਾਜ਼ ਸਾਂਝੇ ਕਰਕੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ ਕਮਾ ਸਕਦੇ ਹਨ।

➢ Prevent employee theft by setting strict rules and hiring third-parties to identify unusual activities.

➢ ਸਖ਼ਤ ਨਿਯਮ ਬਣਾ ਕੇ ਅਤੇ ਅਸਾਧਾਰਨ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਲਈ ਤੀਜੀ-ਧਿਰ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਕੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੀ ਚੋਰੀ ਨੂੰ ਰੋਕੋ।

➢ Increase surveillance and authorization-only entries in high-risk areas.

➢ ਉੱਚ-ਜੋਖਮ ਵਾਲੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਨਿਗਰਾਨੀ ਅਤੇ ਅਧਿਕਾਰ-ਸਿਰਫ਼ ਐਂਟਰੀਆਂ ਵਧਾਓ।

➢ Pre-screen applicants to filter out criminals.

➢ ਅਪਰਾਧੀਆਂ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢਣ ਲਈ ਬਿਨੈਕਾਰਾਂ ਦੀ ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਜਾਂਚ ਕਰੋ।

➢ Reward and value employees to cultivate a sense of loyalty with the organization.

➢ ਸੰਗਠਨ ਪ੍ਰਤੀ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਨਾਮ ਅਤੇ ਕਦਰ ਦਿਓ।

Part V

ਭਾਗ V

White Coat Diary: Recollections of a Doctor Couple from Their

ਵ੍ਹਾਈਟ ਕੋਟ ਡਾਇਰੀ: ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਜੋੜੇ ਦੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ

Professional Journey

ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਯਾਤਰਾ

at AIIMS, New Delhi and PGIMER, Chandigarh

ਏਮਜ਼, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ ਅਤੇ ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਵਿਖੇ

Chapter 37

ਅਧਿਆਇ **37**

Ember in Dusk: My Journey to Becoming a

ਐਂਬਰ ਇਨ ਡਸਕ: ਮੇਰੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਤੋਂ ਇੱਕ ਬਣਨ ਤੱਕ ਦੀ ਯਾਤਰਾ

Doctorpreneur

ਡਾਕਟਰਪ੍ਰੇਨਿਓਰ

“My journey started in a village, Mohna (near Chittorgarh in Rajasthan)

“ਮੇਰਾ ਸਫ਼ਰ ਮੋਹਨਾ (ਰਾਜਸਥਾਨ ਦੇ ਚਿਤੌੜਗੜ੍ਹ ਦੇ ਨੇੜੇ) ਪਿੰਡ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਇਆ ਸੀ।

where I was born and spent my childhood studying with a lantern as there

ਜਿੱਥੇ ਮੇਰਾ ਜਨਮ ਹੋਇਆ ਸੀ ਅਤੇ ਮੇਰਾ ਬਚਪਨ ਲਾਲਟੈਣ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕਰਦਿਆਂ ਬਿਤਾਇਆ ਸੀ ਜਿਵੇਂ ਉੱਥੇ

was no electricity. My family had migrated from Ballia, UP to Rajasthan

ਬਿਜਲੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਮੇਰਾ ਪਰਿਵਾਰ ਬਲੀਆ, ਯੂਪੀ ਤੋਂ ਰਾਜਸਥਾਨ ਚਲਾ ਗਿਆ ਸੀ।

after the ‘Bagi (Rebel) Ballia’ Movement in August 1943. My grandfather

ਅਗਸਤ 1943 ਵਿੱਚ 'ਬਾਗੀ (ਬਾਗੀ) ਬਲੀਆ' ਅੰਦੋਲਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ। ਮੇਰੇ ਦਾਦਾ ਜੀ

(late Dr. Kamta Prasad Pandey) was a freedom fighter and trained to do

(ਸਵਰਗੀ ਡਾ. ਕਾਮਤਾ ਪ੍ਰਸਾਦ ਪਾਂਡੇ) ਇੱਕ ਆਜ਼ਾਦੀ ਘੁਲਾਟੀਏ ਸਨ ਅਤੇ ਕਰਨ ਲਈ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਸਨ

cataract surgeries after taking training at Kishanlal Jalan

Eye Hospital,

ਕਿਸ਼ਨਲਾਲ ਜਾਲਾਨ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਸਿਖਲਾਈ ਲੈਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਦੇ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ,

Bhiwani (Haryana) in 1937 before India got independence. While struggling

ਭਾਰਤ ਦੀ ਆਜ਼ਾਦੀ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ 1937 ਵਿੱਚ ਭਿਵਾਨੀ (ਹਰਿਆਣਾ)। ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

in darkness in the village, I was inspired to become an eye surgeon (savior of

ਪਿੰਡ ਦੇ ਹਨੇਰੇ ਵਿੱਚ, ਮੈਨੂੰ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸਰਜਨ (ਦੇ ਮੁਕਤੀਦਾਤਾ) ਬਣਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ।

sight) like him by watching his patients who came blind and touched his feet

(ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ) ਉਸ ਵਾਂਗ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਕੇ ਜੋ ਅੰਨ੍ਹੇ ਹੋ ਕੇ ਉਸਦੇ ਪੈਰ ਛੂਹਦੇ ਸਨ

after regaining vision after a cataract surgery. At that time, most of the eye

ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਨਜ਼ਰ ਵਾਪਸ ਆਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ। ਉਸ ਸਮੇਂ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਅੱਖ

(cataract) surgeries were done free of cost and the patients were very much

(ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ) ਦੇ ਸਰਜਰੀ ਮੁਫ਼ਤ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਨ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਬਹੁਤ

ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਨ

grateful to the surgeon for giving them the gift of sight. My hard work was

ਸਰਜਨ ਦਾ ਧੰਨਵਾਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰ ਦਾ ਤੋਹਫ਼ਾ ਦਿੱਤਾ। ਮੇਰੀ ਮਿਹਨਤ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਸੀ।

rewarded when I was selected for admission to a Medical College in the first

ਜਦੋਂ ਮੈਨੂੰ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲੇ ਲਈ ਚੁਣਿਆ ਗਿਆ ਤਾਂ ਮੈਨੂੰ ਇਨਾਮ ਮਿਲਿਆ

attempt at 17. After completing my medical education and Ophthalmology

17 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ

training from the prestigious, PGIMER, Chandigarh, I did advanced eye training courses in USA and Australia and returned to India in 2006 and

ਮੈਂ ਵੱਕਾਰੀ, PGIMER, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਤੋਂ ਸਿਖਲਾਈ ਲਈ, ਅਮਰੀਕਾ ਅਤੇ ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਵਿੱਚ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਉੱਨਤ ਸਿਖਲਾਈ ਕੋਰਸ ਕੀਤੇ ਅਤੇ 2006 ਵਿੱਚ ਭਾਰਤ ਵਾਪਸ ਆਇਆ ਅਤੇ

established SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center in Kota (Rajasthan) to

ਕੋਟਾ (ਰਾਜਸਥਾਨ) ਵਿੱਚ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ

ਦੀ ਸਥਾਪਨਾ ਕੀਤੀ।

serve the motherland. I have done 90,000 successful eye surgeries and 2,000

ਮਾਤ ਭੂਮੀ ਦੀ ਸੇਵਾ ਕਰੋ। ਮੈਂ 90,000 ਸਫਲ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਕੀਤੇ ਹਨ ਅਤੇ 2,000

eye surgeries were done free of cost. I want to inspire the medical students

ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਆਪਰੇਸ਼ਨ ਮੁਫ਼ਤ ਕੀਤੇ ਗਏ। ਮੈਂ ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ।

and young doctors of India to dream big and then chase that dream to make

ਅਤੇ ਭਾਰਤ ਦੇ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰ ਵੱਡੇ ਸੁਪਨੇ ਦੇਖਣ ਅਤੇ ਫਿਰ ਉਸ ਸੁਪਨੇ ਨੂੰ ਸਾਕਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਪਿੱਛਾ ਕਰਨ

it successful. As a successful entrepreneur in the medical field, it is my

ਇਹ ਸਫਲ ਹੈ। ਮੈਡੀਕਲ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਫਲ ਉੱਦਮੀ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਇਹ ਮੇਰਾ ਹੈ

passion to spread positivity and overcome challenges among medical

ਮੈਡੀਕਲ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕਤਾ ਫੈਲਾਉਣ ਅਤੇ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਦਾ ਜਨੂੰਨ

students and young doctors to excel in their work and

provide the best

ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਅਤੇ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਿੱਚ ਉੱਤਮਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ

possible services where they are needed and valued

ਸੰਭਵ ਸੇਵਾਵਾਂ ਜਿੱਥੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਕਦਰ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ

- Dr. Suresh K. Pandey

- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ

The Journey from Darkness to Light

ਹਨੇਰੇ ਤੋਂ ਰੌਸ਼ਨੀ ਵੱਲ ਦਾ ਸਫ਼ਰ

I was born in a small village called Mohna, district Chittorgarh in Rajasthan. My father, Shri Kameshwar Prasad Pandey, was a school-teacher, and my mother, Smt. Maya Pandey was a housewife. My parents always motivated me to study hard as they believed that education is one of the most powerful weapons to change people, communities, entire nations and the future of humanity. We were not financially well-off, but neither were most members of the village. My hometown did not have electricity or paved roads. It lacked the basic infrastructure we often take for granted.

ਮੇਰਾ ਜਨਮ ਰਾਜਸਥਾਨ ਦੇ ਚਿਤੌੜਗੜ੍ਹ ਜ਼ਿਲ੍ਹੇ ਦੇ ਮੋਹਨਾ ਨਾਮਕ ਇੱਕ ਛੋਟੇ

ਜਿਹੇ ਪਿੰਡ ਵਿੱਚ ਹੋਇਆ ਸੀ। ਮੇਰੇ ਪਿਤਾ, ਸ਼੍ਰੀ ਕਾਮੇਸ਼ਵਰ ਪ੍ਰਸਾਦ ਪਾਂਡੇ, ਇੱਕ ਸਕੂਲ ਅਧਿਆਪਕ ਸਨ, ਅਤੇ ਮੇਰੀ ਮਾਂ, ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਮਾਇਆ ਪਾਂਡੇ ਇੱਕ ਘਰੇਲੂ ਔਰਤ ਸੀ। ਮੇਰੇ ਮਾਤਾ-ਪਿਤਾ ਹਮੇਸ਼ਾ ਮੈਨੂੰ ਸਖ਼ਤ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਦੇ ਸਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਮੰਨਦੇ ਸਨ ਕਿ ਸਿੱਖਿਆ ਲੋਕਾਂ, ਭਾਈਚਾਰਿਆਂ, ਸਮੁੱਚੇ ਰਾਸ਼ਟਰਾਂ ਅਤੇ ਮਨੁੱਖਤਾ ਦੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਬਦਲਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਸ਼ਕਤੀਸ਼ਾਲੀ ਹਥਿਆਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਵਿੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਪਰ ਪਿੰਡ ਦੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮੈਂਬਰ ਵੀ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਮੇਰੇ ਜੱਦੀ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਬਿਜਲੀ ਜਾਂ ਪੱਕੀਆਂ ਸੜਕਾਂ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਬੁਨਿਆਦੀ ਢਾਂਚੇ ਦੀ ਘਾਟ ਸੀ ਜਿਸ ਨੂੰ ਅਸੀਂ ਅਕਸਰ ਹਲਕੇ ਵਿੱਚ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ।

Despite those difficulties, I found solace in school. I dreamt of becoming a doctor and saving lives through medical practice. I remember studying till dusk and often squinting over the dim light of a lantern to prepare for my examinations.

ਇਨ੍ਹਾਂ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਮੈਨੂੰ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਤਸੱਲੀ ਮਿਲੀ। ਮੈਂ ਡਾਕਟਰ ਬਣਨ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਰਾਹੀਂ ਜਾਨਾਂ ਬਚਾਉਣ ਦਾ ਸੁਪਨਾ ਦੇਖਿਆ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਯਾਦ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਸ਼ਾਮ ਤੱਕ ਪੜ੍ਹਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ ਅਤੇ ਅਕਸਰ ਆਪਣੇ ਇਮਤਿਹਾਨਾਂ ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਲਈ ਲਾਲਟੈਣ ਦੀ ਮੱਧਮ ਰੌਸ਼ਨੀ ਉੱਤੇ ਅੱਖਾਂ ਮੀਟਦਾ ਰਹਿੰਦਾ ਸੀ।

I completed my primary school education at my school in Mohna and secondary school education from a nearby village school in Eklingpura. I also obtained an NTSE (National Talent Search Exam) scholarship for a year in 1980. At the age of 12, I

joined the Government Higher Secondary School in Rawatbhata, which was 30 km away from my village, Mohna. I completed the first year of Bachelor of Science (B.Sc.) from Government College, Rampura, with the first rank from Vikram University, Ujjain, MP. I had to live in a rented accommodation, surviving on whatever I could cook by myself. I kept myself motivated by reading inspiring stories of famous people, hoping to do something remarkable like them in the future.

ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰਾਇਮਰੀ ਸਕੂਲ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਮੋਹਨਾ ਦੇ ਆਪਣੇ ਸਕੂਲ ਤੋਂ ਅਤੇ ਸੈਕੰਡਰੀ ਸਕੂਲ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਨੇੜਲੇ ਪਿੰਡ ਏਕਲਿੰਗਪੁਰਾ ਦੇ ਸਕੂਲ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ 1980 ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਾਲ ਲਈ NTSE (ਨੈਸ਼ਨਲ ਟੈਲੇਂਟ ਸਰਚ ਐਗਜ਼ਾਮ) ਸਕਾਲਰਸ਼ਿਪ ਵੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ। 12 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਰਾਵਤਭਾਟਾ ਦੇ ਸਰਕਾਰੀ ਹਾਇਰ ਸੈਕੰਡਰੀ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲਾ ਲਿਆ, ਜੋ ਕਿ ਮੇਰੇ ਪਿੰਡ ਮੋਹਨਾ ਤੋਂ 30 ਕਿਲੋਮੀਟਰ ਦੂਰ ਸੀ। ਮੈਂ ਸਰਕਾਰੀ ਕਾਲਜ, ਰਾਮਪੁਰਾ ਤੋਂ ਬੈਚਲਰ ਆਫ਼ ਸਾਇੰਸ (ਬੀ.ਐਸ.ਸੀ.) ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਸਾਲ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ, ਵਿਕਰਮ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ, ਉਜੈਨ, ਐਮ.ਪੀ. ਤੋਂ ਪਹਿਲੇ ਰੈਂਕ ਨਾਲ। ਮੈਨੂੰ ਕਿਰਾਏ ਦੇ ਮਕਾਨ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ ਪਿਆ, ਜੋ ਵੀ ਮੈਂ ਖੁਦ ਪਕਾ ਸਕਦਾ ਸੀ ਉਸ 'ਤੇ ਗੁਜ਼ਾਰਾ ਕਰਨਾ ਪਿਆ। ਮੈਂ ਮਸ਼ਹੂਰ ਲੋਕਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰੇਰਨਾਦਾਇਕ ਕਹਾਣੀਆਂ ਪੜ੍ਹ ਕੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਰੱਖਿਆ, ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਰਗਾ ਕੁਝ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਵਿੱਚ।

Inspiration to become an Eye Surgeon

ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸਰਜਨ ਬਣਨ ਦੀ ਪ੍ਰੇਰਨਾ

My grandfather (late Dr. Kamta Prasad Pandey) was my biggest inspiration to become an eye surgeon. He learned basic eye treatment and mastered cataract surgery under the supervision of

ਮੇਰੇ ਦਾਦਾ ਜੀ (ਸਵਰਗਵਾਨ ਡਾ. ਕਾਮਤਾ ਪ੍ਰਸਾਦ ਪਾਂਡੇ) ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਰਜਨ ਬਣਨ ਲਈ ਮੇਰੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਮੁੱਢਲਾ ਇਲਾਜ ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਹਾਸਲ ਕੀਤੀ।

Dr. P. D. Giridhar at Kishan Lal Jalan Eye Hospital, Bhiwani, (Haryana) in 1937.

1937 ਵਿੱਚ ਕਿਸ਼ਨ ਲਾਲ ਜਾਲਾਨ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ, ਭਿਵਾਨੀ, (ਹਰਿਆਣਾ) ਵਿੱਚ ਡਾ.ਪੀ.ਡੀ. ਗਿਰਿਧਰ।

My grandfather was a freedom fighter who had migrated from Ballia (UP) to Rajasthan in 1943 after the ‘Rebel Ballia (Bagi Ballia) Movement.’

ਮੇਰੇ ਦਾਦਾ ਜੀ ਇੱਕ ਆਜ਼ਾਦੀ ਘੁਲਾਟੀਏ ਸਨ ਜੋ 1943 ਵਿੱਚ 'ਬਾਗੀ ਬਲੀਆ (ਬਾਗੀ ਬਲੀਆ) ਅੰਦੋਲਨ' ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਬਲੀਆ (ਯੂਪੀ) ਤੋਂ ਰਾਜਸਥਾਨ ਚਲੇ ਗਏ ਸਨ।

Cataract surgery was not very advanced when I was a child. Back then, patients needed thick (aphakic) glasses. Yet, that did not stop the visually-impaired patients from expressing their gratitude and showing respect to my grandfather. I remember those

interactions well, and marveled at my grandfather's ability to cure eye problems. Those moments became my inspiration and I decided to follow in his footsteps.

ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਬੱਚਾ ਸੀ ਤਾਂ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਬਹੁਤੀ ਉੱਨਤ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਸ ਸਮੇਂ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮੋਟੀਆਂ (ਅਫੈਕਿਕ) ਐਨਕਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਸੀ। ਫਿਰ ਵੀ, ਇਸ ਨਾਲ ਨੇਤਰਹੀਣ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੇ ਦਾਦਾ ਜੀ ਪ੍ਰਤੀ ਸ਼ੁਕਰਗੁਜ਼ਾਰੀ ਪ੍ਰਗਟ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਤਿਕਾਰ ਦਿਖਾਉਣ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਰੁਕਦੇ ਸਨ। ਮੈਨੂੰ ਉਹ ਗੱਲਬਾਤ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਯਾਦ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦਾਦਾ ਜੀ ਦੀ ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਠੀਕ ਕਰਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ 'ਤੇ ਹੈਰਾਨ ਸੀ। ਉਹ ਪਲ ਮੇਰੀ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਬਣ ਗਏ ਅਤੇ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਕਸ਼ੇ-ਕਦਮਾਂ 'ਤੇ ਚੱਲਣ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ।

I was always fascinated by a doctor's ability to make a difference in patients' lives through medical or surgical treatment. I had my eyes set on becoming a doctor and, specifically, an ophthalmologist.

ਮੈਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਮੋਹ ਸੀ ਕਿ ਉਹ ਡਾਕਟਰੀ ਜਾਂ ਸਰਜੀਕਲ ਇਲਾਜ ਰਾਹੀਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਫ਼ਰਕ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਮੇਰੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ ਡਾਕਟਰ ਬਣਨ 'ਤੇ ਸਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਡਾਕਟਰ ਬਣਨ 'ਤੇ।

Medical College Chronicles: How Did I Overcome Challenges during MBBS?

ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ ਇਤਹਾਸ: ਮੈਂ MBBS ਦੌਰਾਨ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪਾਰ ਕੀਤਾ?

I had learned from the beginning:

ਮੈਂ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਸਿੱਖਿਆ ਸੀ:

“Success does not come and find you; you have to go out and get it.”

"ਸਫਲਤਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੱਭ ਕੇ ਨਹੀਂ ਆਉਂਦੀ; ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਾਹਰ ਜਾ ਕੇ ਇਸਨੂੰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।"

I prepared for the MBBS entrance exam (Pre-Medical Test) with borrowed books and daily visits to the library. I might not have had many materialistic possessions during those days, but I was eager to learn. My passion for the profession kept me motivated throughout medical school. It gave me the strength to keep moving forward, despite setbacks.

ਮੈਂ MBBS ਪ੍ਰਵੇਸ਼ ਪ੍ਰੀਖਿਆ (ਪ੍ਰੀ-ਮੈਡੀਕਲ ਟੈਸਟ) ਦੀ ਤਿਆਰੀ ਕਿਤਾਬਾਂ ਉਧਾਰ ਲੈ ਕੇ ਅਤੇ ਲਾਇਬ੍ਰੇਰੀ ਵਿੱਚ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜਾਣ ਨਾਲ ਕੀਤੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਭੌਤਿਕ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨਹੀਂ ਸਨ, ਪਰ ਮੈਂ ਸਿੱਖਣ ਲਈ ਉਤਸੁਕ ਸੀ। ਪੇਸ਼ੇ ਪ੍ਰਤੀ ਮੇਰੇ ਜਨੂੰਨ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ ਦੌਰਾਨ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਰੱਖਿਆ। ਇਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਅੱਗੇ ਵਧਦੇ ਰਹਿਣ ਦੀ ਤਾਕਤ ਦਿੱਤੀ।

I managed to get selected for the MBBS course at Netaji Subhash Chandra Bose Medical College at Jabalpur, MP, in the first attempt (at the age of 17) and that too without tuitions or coaching classes.

ਮੈਂ ਪਹਿਲੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵਿੱਚ (17 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ) ਜਬਲਪੁਰ, ਐਮਪੀ ਦੇ ਨੇਤਾਜੀ ਸੁਭਾਸ਼ ਚੰਦਰ ਬੋਸ ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ ਵਿੱਚ ਐਮਬੀਬੀਐਸ ਕੋਰਸ ਲਈ ਚੁਣਿਆ ਗਿਆ ਅਤੇ ਉਹ ਵੀ ਬਿਨਾਂ ਟਿਊਸ਼ਨ ਜਾਂ ਕੋਚਿੰਗ ਕਲਾਸਾਂ ਦੇ।

Studying MBBS was not easy for me as the medium of education was English and I had studied in Hindi-medium schools. I stayed at a hostel, miles away from my family.

ਐਮਬੀਬੀਐਸ ਦੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕਰਨਾ ਮੇਰੇ ਲਈ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਸੀ ਕਿਉਂਕਿ ਸਿੱਖਿਆ ਦਾ ਮਾਧਿਅਮ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀ ਸੀ ਅਤੇ ਮੈਂ ਹਿੰਦੀ-ਮਾਧਿਅਮ ਵਾਲੇ ਸਕੂਲਾਂ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹਾਈ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ ਤੋਂ ਕਈ ਮੀਲ ਦੂਰ ਇੱਕ ਹੋਸਟਲ ਵਿੱਚ ਰਿਹਾ।

Fortunately, I met helpful and supportive seniors who helped me understand English and medical terms during the first few months of the MBBS course. They even lent me notes and books to help me study. The process of adjusting to a completely different environment, understanding a new language and going through financial stress was hard to say the least.

ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਮੈਂ ਮਦਦਗਾਰ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਸੀਨੀਅਰਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ MBBS ਕੋਰਸ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਦੌਰਾਨ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਸ਼ਬਦਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮੇਰੀ ਮਦਦ ਕੀਤੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਪੜ੍ਹਾਈ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਨੋਟਸ ਅਤੇ ਕਿਤਾਬਾਂ ਵੀ ਉਧਾਰ ਦਿੱਤੀਆਂ। ਇੱਕ ਬਿਲਕੁਲ ਵੱਖਰੇ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਢਲਣ, ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਭਾਸ਼ਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਅਤੇ

ਵਿੱਤੀ ਤਣਾਅ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਕਹਿਣਾ ਔਖਾ ਸੀ।

In retrospect, hostel life transformed me from an introverted, shy individual to an extrovert person. I interacted with my classmates and seniors during group discussions on various medical topics. We spent hours debating on different topics. They also clarified my doubts and helped me grasp the basics of complicated scientific concepts.

ਪਿੱਛੇ ਮੁੜ ਕੇ ਵੇਖੀਏ ਤਾਂ, ਹੋਸਟਲ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਅੰਤਰਮੁਖੀ, ਸ਼ਰਮੀਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਇੱਕ ਬਾਹਰਮੁਖੀ ਵਿਅਕਤੀ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਦਿੱਤਾ। ਮੈਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਡਾਕਟਰੀ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਸਮੂਹ ਚਰਚਾਵਾਂ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣੇ ਸਹਿਪਾਠੀਆਂ ਅਤੇ ਸੀਨੀਅਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕੀਤੀ। ਅਸੀਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਬਹਿਸ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਘੰਟੇ ਬਿਤਾਏ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੇਰੇ ਸ਼ੰਕਿਆਂ ਨੂੰ ਵੀ ਦੂਰ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਵਿਗਿਆਨਕ ਸੰਕਲਪਾਂ ਦੀਆਂ ਮੂਲ ਗੱਲਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਵਿੱਚ ਮੇਰੀ ਮਦਦ ਕੀਤੀ।

I faced the toughest time of my life during the MBBS course. With only Rs. 600-800 sent by my parents every month, I had to make ends meet by sacrificing my comfort. It was no easy feat, I started learning how to cook to save lunch money. There were weeks when I only ate one meal a day to stick to a shoestring budget.

ਐਮਬੀਬੀਐਸ ਕੋਰਸ ਦੌਰਾਨ ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਔਖੇ ਸਮੇਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ। ਮੇਰੇ ਮਾਪਿਆਂ ਦੁਆਰਾ ਹਰ ਮਹੀਨੇ ਭੇਜੇ ਜਾਂਦੇ ਸਿਰਫ਼

600-800 ਰੁਪਏ ਨਾਲ, ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਰਾਮ ਦੀ ਕੁਰਬਾਨੀ ਦੇ ਕੇ ਗੁਜ਼ਾਰਾ ਕਰਨਾ ਪਿਆ। ਇਹ ਕੋਈ ਆਸਾਨ ਕਾਰਨਾਮਾ ਨਹੀਂ ਸੀ, ਮੈਂ ਦੁਪਹਿਰ ਦੇ ਖਾਣੇ ਦੇ ਪੈਸੇ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਖਾਣਾ ਬਣਾਉਣਾ ਸਿੱਖਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦਿੱਤਾ। ਕੁਝ ਹਫ਼ਤੇ ਅਜਿਹੇ ਵੀ ਸਨ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਬਜਟ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਵਾਰ ਹੀ ਖਾਂਦਾ ਸੀ।

Nevertheless, these problems and financial difficulties were not bigger than my dreams. I did not let them bother or distract me from my main goal. Studies were a way for me to keep myself distracted from my worries. I reminded myself that I was a step closer to becoming a doctor. It motivated me to shift all my energy towards my academic progress.

ਫਿਰ ਵੀ, ਇਹ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਮੁਸ਼ਕਲਾਂ ਮੇਰੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਤੋਂ ਵੱਡੀਆਂ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਮੁੱਖ ਟੀਚੇ ਤੋਂ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਜਾਂ ਭਟਕਾਉਣ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ। ਪੜ੍ਹਾਈ ਮੇਰੇ ਲਈ ਆਪਣੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਭਟਕਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਯਾਦ ਦਿਵਾਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਡਾਕਟਰ ਬਣਨ ਦੇ ਇੱਕ ਕਦਮ ਨੇੜੇ ਸੀ। ਇਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਊਰਜਾ ਆਪਣੀ ਅਕਾਦਮਿਕ ਤਰੱਕੀ ਵੱਲ ਲਗਾਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ।

Unlike other college students, I stayed away from partying and classmates who wasted time loitering around. All I wanted was to turn my dream of being an ophthalmologist into a reality.

ਕਾਲਜ ਦੇ ਦੂਜੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਉਲਟ, ਮੈਂ ਪਾਰਟੀਆਂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਹਿਪਾਠੀਆਂ ਤੋਂ ਦੂਰ ਰਿਹਾ ਜੋ ਘੁੰਮਣ-ਫਿਰਨ ਵਿੱਚ ਸਮਾਂ ਬਰਬਾਦ ਕਰਦੇ

ਸਨ। ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰ ਬਣਨ ਦੇ ਆਪਣੇ ਸੁਪਨੇ ਨੂੰ ਹਕੀਕਤ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਸੀ।

Medical Training in Three Countries: India, USA and

ਤਿੰਨ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਸਿਖਲਾਈ: ਭਾਰਤ, ਅਮਰੀਕਾ ਅਤੇ

Australia

ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ

I successfully passed MBBS with first division with the 7th rank in a class of 140 students. With the help of my seniors and sheer willpower, I secured a very good rank in the state pre-Post Graduate (Pre-PG) examination and also got selected in the PG entrance examination of PGIMER, Chandigarh. I pursued my Post Graduation in Ophthalmology from the prestigious Post-Graduate Institute of Medical Education and Research (PGIMER), Chandigarh. After completing PG in Ophthalmology in December 1997, I was selected for an advanced training in USA, where I worked as a Fellow and later as an Instructor at the John A. Moran Eye Center, University of Utah, Salt Lake City, Utah, USA and Sydney Eye Hospital and Save Sight Institute, Sydney, Australia for five and two years respectively.

ਮੈਂ 140 ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੀ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚੋਂ 7ਵੇਂ ਰੈਂਕ ਨਾਲ ਪਹਿਲੇ ਦਰਜੇ ਨਾਲ MBBS ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਪਾਸ ਕੀਤਾ। ਆਪਣੇ ਸੀਨੀਅਰਾਂ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਇੱਛਾ ਸ਼ਕਤੀ ਦੀ ਮਦਦ ਨਾਲ, ਮੈਂ ਸਟੇਟ ਪ੍ਰੀ-ਪੋਸਟ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ (ਪ੍ਰੀ-ਪੀਜੀ) ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਰੈਂਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਅਤੇ PGIMER, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਦੀ PG ਪ੍ਰਵੇਸ਼ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਵਿੱਚ ਵੀ ਚੁਣਿਆ ਗਿਆ। ਮੈਂ ਵੱਕਾਰੀ ਪੋਸਟ-ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਐਜੂਕੇਸ਼ਨ ਐਂਡ ਰਿਸਰਚ (PGIMER), ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਤੋਂ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਪੋਸਟ ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਕੀਤੀ। ਦਸੰਬਰ 1997 ਵਿੱਚ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਪੀਜੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਨੂੰ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਐਡਵਾਂਸਡ ਸਿਖਲਾਈ ਲਈ ਚੁਣਿਆ ਗਿਆ, ਜਿੱਥੇ ਮੈਂ ਜੌਨ ਏ. ਮੋਰਨ ਆਈ ਸੈਂਟਰ, ਯੂਟਾਹ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ, ਸਾਲਟ ਲੇਕ ਸਿਟੀ, ਯੂਐਸਏ ਅਤੇ ਸਿਡਨੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਸੇਵ ਸਾਈਟ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਸਿਡਨੀ, ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਵਿੱਚ ਕ੍ਰਮਵਾਰ ਪੰਜ ਅਤੇ ਦੋ ਸਾਲਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਫੈਲੋ ਅਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਇੰਸਟ੍ਰਕਟਰ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕੀਤਾ।

Journey to Medical Entrepreneurship in India

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਉੱਦਮਤਾ ਦੀ ਯਾਤਰਾ

My wife (Dr Vidushi Sharma, MD, FRCS, UK) and I returned to India in December 2005. We used all our savings to open the SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center in Kota on February 6, 2006.

ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ (ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ, ਐਮਡੀ, ਐਫਆਰਸੀਐਸ, ਯੂਕੇ) ਅਤੇ ਮੈਂ ਦਸੰਬਰ 2005 ਵਿੱਚ ਭਾਰਤ ਵਾਪਸ ਆ ਗਏ। ਅਸੀਂ 6 ਫਰਵਰੀ, 2006 ਨੂੰ ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਖੋਲ੍ਹਣ ਲਈ ਆਪਣੀ ਸਾਰੀ ਬੱਚਤ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ।

Our goodwill and professionalism garnered interest amongst the general public. Within three years, we were expanding the hospital to welcome more patients. I remember treating only 8 to 10 patients per day when we started all those years ago.

ਸਾਡੀ ਸਦਭਾਵਨਾ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰਤਾ ਨੇ ਆਮ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਪੈਦਾ ਕੀਤੀ। ਤਿੰਨ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ, ਅਸੀਂ ਹੋਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਸਵਾਗਤ ਕਰਨ ਲਈ ਹਸਪਤਾਲ ਦਾ ਵਿਸਥਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਯਾਦ ਹੈ ਕਿ ਜਦੋਂ ਅਸੀਂ ਇੰਨੇ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕੀਤੀ ਸੀ ਤਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਦਿਨ ਸਿਰਫ਼ 8 ਤੋਂ 10 ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਸੀ।

At present, we see at least 250 patients every day and perform 8 to 10 laser, major or minor eye surgeries per day. So far, I have done more than 100,000 successful cataract surgeries with a very high success rate and about 2,000 free eye surgeries for underprivileged patients.

ਇਸ ਵੇਲੇ, ਅਸੀਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 250 ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੀ ਦਿਨ 8 ਤੋਂ 10 ਲੇਜ਼ਰ, ਵੱਡੀਆਂ ਜਾਂ ਛੋਟੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਹੁਣ ਤੱਕ, ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਉੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦਰ ਨਾਲ 100,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਫਲ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਸਰਜਰੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਗਰੀਬ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਲਗਭਗ 2,000 ਮੁਫਤ ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ।

Our hard work paid off and now SuVi Eye Hospital, Kota has world-class eye surgery facilities, including Rajasthan’s first DORC Eva Phacovitrectomy machine

for vitreoretinal surgery, Zepto-nano pulse technology for refractive cataract surgery. We also have several other advanced diagnostic and surgical equipment to treat all routine and complex eye ailments.

ਸਾਡੀ ਮਿਹਨਤ ਰੰਗ ਲਿਆਈ ਅਤੇ ਹੁਣ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ, ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ਵ ਪੱਧਰੀ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਦੀਆਂ ਸਹੂਲਤਾਂ ਹਨ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਰਾਜਸਥਾਨ ਦੀ ਪਹਿਲੀ ਡੀਓਆਰਸੀ ਈਵਾ ਫੈਕੋਵਿਟਰੈਕਟੋਮੀ ਮਸ਼ੀਨ ਵਿਟ੍ਰੀਓਰੇਟਿਨਲ ਸਰਜਰੀ ਲਈ, ਜ਼ੈਪਟੋ-ਨੈਨੋ ਪਲਸ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਸਰਜਰੀ ਲਈ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਸਾਰੀਆਂ ਨਿਯਮਤ ਅਤੇ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਕਈ ਹੋਰ ਉੱਨਤ ਡਾਇਗਨੌਸਟਿਕ ਅਤੇ ਸਰਜੀਕਲ ਉਪਕਰਣ ਵੀ ਹਨ।

Most of the credit goes to my late father-in-law, Group Capt. K.M. Sharma. He was the force and inspiration behind this vision. He encouraged me to return to India and supported our efforts to establish a hospital. My wife, Dr. Vidushi Sharma, has been the biggest supporter in my professional and personal success. I consider her my confidant, philosopher, and guide.

ਇਸਦਾ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਿਹਰਾ ਮੇਰੇ ਸਵਰਗੀ ਸਹੁਰੇ, ਗਰੁੱਪ ਕੈਪਟਨ ਕੇ.ਐਮ. ਸ਼ਰਮਾ ਨੂੰ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਉਹ ਇਸ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਪਿੱਛੇ ਤਾਕਤ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਭਾਰਤ ਵਾਪਸ ਆਉਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਇੱਕ ਹਸਪਤਾਲ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਸਾਡੇ ਯਤਨਾਂ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕੀਤਾ। ਮੇਰੀ

ਪਤਨੀ, ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ, ਮੇਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਸਫਲਤਾ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਸਮਰਥਕ ਰਹੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸਪਾਤਰ, ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਅਤੇ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਕ ਮੰਨਦਾ ਹਾਂ।

My Mentors Who Shaped My Medical Career

ਮੇਰੇ ਸਲਾਹਕਾਰ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੇਰੇ ਮੈਡੀਕਲ ਕਰੀਅਰ ਨੂੰ ਆਕਾਰ ਦਿੱਤਾ

I had the good fortune to come across many inspiring teachers and mentors who inspired me to become a successful doctor. I am grateful to my mentors, Prof. Jagat Ram, Prof. Amod Gupta, Prof. Mangat Dogra, Late Dr. J. S. Saini, Dr. Ashok Sharma, Dr. S. S. Pandav, Dr. Kanwar Mohan, Dr. Arun K. Jain, Dr. Usha Singh at PGIMER, Chandigarh, Prof. David J. Apple in USA, Dr. Anthony J. Maloof and Dr. E. John Milverton in Australia, who were instrumental in shaping and refining the surgeon in me as they taught me the art of eye microsurgery using both the right and the left hands.

ਮੈਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰੇਰਨਾਦਾਇਕ ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਅਤੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਦਾ ਸੁਭਾਗ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਇਆ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਇੱਕ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰ ਬਣਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ, ਪ੍ਰੋ. ਜਗਤ ਰਾਮ, ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ, ਪ੍ਰੋ. ਮੰਗਤ ਡੋਗਰਾ, ਸਵਰਗੀ ਡਾ. ਜੇ. ਐਸ. ਸੈਣੀ, ਡਾ. ਅਸ਼ੋਕ ਸ਼ਰਮਾ, ਡਾ. ਐਸ. ਐਸ. ਪਾਂਡਵ, ਡਾ. ਕੰਵਰ ਮੋਹਨ, ਡਾ. ਅਰੁਣ ਕੇ. ਜੈਨ, ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਵਿਖੇ ਡਾ. ਊਸ਼ਾ ਸਿੰਘ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰੋ. ਡੇਵਿਡ ਜੇ. ਐਪਲ, ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਵਿੱਚ ਡਾ. ਐਂਥਨੀ ਜੇ. ਮਾਲੂਫ ਅਤੇ ਡਾ.

ਈ. ਜੌਨ ਮਿਲਵਰਟਨ ਦਾ ਧੰਨਵਾਦੀ ਹਾਂ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੇਰੇ ਅੰਦਰ ਸਰਜਨ ਨੂੰ ਆਕਾਰ ਦੇਣ ਅਤੇ ਸੁਧਾਰਨ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਸੱਜੇ ਅਤੇ ਖੱਬੇ ਦੋਵਾਂ ਹੱਥਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਮਾਈਕ੍ਰੋਸਰਜਰੀ ਦੀ ਕਲਾ ਸਿਖਾਈ।

I am also thankful to my friends Dr. Somesh Gupta and Dr. Man Singh Chandel. I draw inspiration from books written by Shriram Sharma Acharya of Gayatri Pariwar. My passion is to motivate young students to become better citizens of India and to excel in their field.

ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ ਡਾ. ਸੋਮੇਸ਼ ਗੁਪਤਾ ਅਤੇ ਡਾ. ਮਾਨ ਸਿੰਘ ਚੰਦੇਲ ਦਾ ਵੀ ਧੰਨਵਾਦੀ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਗਾਇਤਰੀ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਸ਼੍ਰੀਰਾਮ ਸ਼ਰਮਾ ਆਚਾਰੀਆ ਦੁਆਰਾ ਲਿਖੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਲੈਂਦਾ ਹਾਂ। ਮੇਰਾ ਜਨੂੰਨ ਨੌਜਵਾਨ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਭਾਰਤ ਦੇ ਬਿਹਤਰ ਨਾਗਰਿਕ ਬਣਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਉੱਤਮਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨਾ ਹੈ।

Awards and Recognition

ਪੁਰਸਕਾਰ ਅਤੇ ਮਾਨਤਾ

I was felicitated with the Achievement Award by the American Academy of Ophthalmology. I was awarded the Gold Medal by the Indian Intraocular Implant and Refractive Surgery Society twice. I was invited to perform ‘Live Surgery’ at the international meeting at Milan, Italy as well as in several cities of India. These include New Delhi, Mumbai, Pune,

Hyderabad, Chennai, Visakhapatnam, etc. I was also awarded for the Best Surgical Videos by the American Society of Cataract and Refractive Surgery, USA. Dr. Vidushi and I were honored by the National President of IMA for Outstanding Community Service Awards and the Government of Rajasthan awarded us for our outstanding work in the field of ophthalmic teaching and the elimination of preventable blindness.

ਮੈਨੂੰ ਅਮੈਰੀਕਨ ਅਕੈਡਮੀ ਆਫ਼ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ ਦੁਆਰਾ ਅਚੀਵਮੈਂਟ ਅਵਾਰਡ ਨਾਲ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਮੈਨੂੰ ਇੰਡੀਅਨ ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਇਮਪਲਾਂਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ ਸੋਸਾਇਟੀ ਦੁਆਰਾ ਦੋ ਵਾਰ ਗੋਲਡ ਮੈਡਲ ਨਾਲ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ। ਮੈਨੂੰ ਮਿਲਾਨ, ਇਟਲੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਭਾਰਤ ਦੇ ਕਈ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਵਿੱਚ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਮੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ 'ਲਾਈਵ ਸਰਜਰੀ' ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਦਾ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ, ਮੁੰਬਈ, ਪੁਣੇ, ਹੈਦਰਾਬਾਦ, ਚੇਨਈ, ਵਿਸ਼ਾਖਾਪਟਨਮ, ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਮੈਨੂੰ ਅਮੈਰੀਕਨ ਸੋਸਾਇਟੀ ਆਫ਼ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ, ਯੂਐਸਏ ਦੁਆਰਾ ਸਰਵੋਤਮ ਸਰਜੀਕਲ ਵੀਡੀਓਜ਼ ਲਈ ਵੀ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਅਤੇ ਮੈਨੂੰ ਆਈਐਮਏ ਦੇ ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਪ੍ਰਧਾਨ ਦੁਆਰਾ ਆਊਟਸਟੈਂਡਿੰਗ ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਸਰਵਿਸ ਅਵਾਰਡਾਂ ਲਈ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਰਾਜਸਥਾਨ ਸਰਕਾਰ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਨੇਤਰ ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਰੋਕਥਾਮਯੋਗ ਅੰਨ੍ਹੇਪਣ ਦੇ ਖਾਤਮੇ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕੰਮ ਲਈ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤਾ ਸੀ।

Over the years, we have had many international

doctors at our clinic. More than 100 eye surgeons from India and overseas (USA, UK, Middle East and Europe) have visited our facility at Kota to witness our cutting-edge work in the field of Ophthalmology.

ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ, ਸਾਡੇ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਡਾਕਟਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਭਾਰਤ ਅਤੇ ਵਿਦੇਸ਼ਾਂ (ਅਮਰੀਕਾ, ਯੂਕੇ, ਮੱਧ ਪੂਰਬ ਅਤੇ ਯੂਰਪ) ਤੋਂ 100 ਤੋਂ ਵੱਧ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਰਜਨ ਕੋਟਾ ਵਿਖੇ ਸਾਡੀ ਸਹੂਲਤ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕਰਕੇ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਅਤਿ-ਆਧੁਨਿਕ ਕੰਮ ਨੂੰ ਦੇਖ ਚੁੱਕੇ ਹਨ।

Family and Life beyond Ophthalmology

ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਤੋਂ ਪਰੇ ਪਰਿਵਾਰ ਅਤੇ ਜੀਵਨ

I got married in June 2002. It was an arranged marriage and my spouse Dr. Vidushi Sharma is also an ophthalmologist. During that time, she was pursuing her senior residency at Dr. R. P. Center for ophthalmic sciences, All India Institute of Medical Sciences, New Delhi, India. We are three members in our family- my wife, myself and our 14-year-old daughter, Ishita.

ਮੇਰਾ ਵਿਆਹ ਜੂਨ 2002 ਵਿੱਚ ਹੋਇਆ। ਇਹ ਇੱਕ ਅਰੇਂਜਡ ਮੈਰਿਜ ਸੀ ਅਤੇ ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ ਵੀ ਇੱਕ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀ ਹੈ। ਉਸ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ, ਉਹ ਡਾ. ਆਰ. ਪੀ. ਸੈਂਟਰ ਫਾਰ ਓਫਥੈਲਮਿਕ ਸਾਇੰਸਜ਼, ਆਲ ਇੰਡੀਆ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਸਾਇੰਸਜ਼, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ, ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਸੀਨੀਅਰ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਕਰ ਰਹੀ ਸੀ। ਸਾਡੇ ਪਰਿਵਾਰ ਵਿੱਚ ਅਸੀਂ ਤਿੰਨ

ਮੈਂਬਰ ਹਾਂ - ਮੇਰੀ ਪਤਨੀ, ਮੈਂ ਅਤੇ ਸਾਡੀ 14 ਸਾਲ ਦੀ ਧੀ, ਇਸ਼ਿਤਾ।

Beyond Medical Practice

ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਤੋਂ ਪਰੇ

I enjoy gardening, cycling, swimming, listening to music, reading novels, books and visiting new places are my favorite activities. Currently, I am developing a small garden in my farmhouse. I maintain it during the weekend.

ਮੈਨੂੰ ਬਾਗਬਾਨੀ, ਸਾਈਕਲਿੰਗ, ਤੈਰਾਕੀ, ਸੰਗੀਤ ਸੁਣਨਾ, ਨਾਵਲ ਪੜ੍ਹਨਾ, ਕਿਤਾਬਾਂ ਪੜ੍ਹਨਾ ਅਤੇ ਨਵੀਆਂ ਥਾਵਾਂ 'ਤੇ ਜਾਣਾ ਮੇਰੀਆਂ ਮਨਪਸੰਦ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਹਨ। ਇਸ ਵੇਲੇ, ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਫਾਰਮ ਹਾਊਸ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਛੋਟਾ ਜਿਹਾ ਬਾਗ਼ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਵੀਕਐਂਡ ਦੌਰਾਨ ਇਸਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਕਰਦਾ ਹਾਂ।

Secrets to Become a Successful Doctor

ਇੱਕ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰ ਬਣਨ ਦੇ ਰਾਜ਼

Complete your medical studies and specialization training at the right age before you plunge into family responsibilities. Get the requisite qualifications, training and exposure before making any other commitment. Do not compromise on your medical training. Get the best possible training that you can get and empower yourself. Interested readers can go through my recently published book Secrets

of Successful Doctors: A Complete Guide to a Fulfilling Medical Career (Figure 37.1).

ਪਰਿਵਾਰਕ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਡੁੱਬਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਸਹੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪੜ੍ਹਾਈ ਅਤੇ ਮੁਹਾਰਤ ਸਿਖਲਾਈ ਪੂਰੀ ਕਰੋ। ਕੋਈ ਹੋਰ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਯੋਗਤਾਵਾਂ, ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਐਕਸਪੋਜ਼ਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਸਿਖਲਾਈ ਨਾਲ ਸਮਝੌਤਾ ਨਾ ਕਰੋ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸਸ਼ਕਤ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਪਾਠਕ ਮੇਰੀ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕਿਤਾਬ ਸੀਕਰੇਟਸ ਆਫ਼ ਸਕਸੈੱਸਫੁੱਲ ਡਾਕਟਰਾਂ: ਏ ਕੰਪਲੀਟ ਗਾਈਡ ਟੂ ਏ ਫੁੱਲਫਿਲਿੰਗ ਮੈਡੀਕਲ ਕਰੀਅਰ (ਚਿੱਤਰ 37.1) ਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Figure 37.1. Dr. Suresh K Pandey and Dr. Vidushi presented their book

ਚਿੱਤਰ 37.1. ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਅਤੇ ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਨੇ ਆਪਣੀ ਕਿਤਾਬ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੀ।

‘Secrets of Successful Doctors: A complete guide fulfilling Medical Career to

'ਸਫਲ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਰਾਜ਼: ਡਾਕਟਰੀ ਕਰੀਅਰ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਗਾਈਡ'

Padma Shri Prof. Jagat Ram, Director, PGIMER, Chandigarh

ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋ. ਜਗਤ ਰਾਮ, ਡਾਇਰੈਕਟਰ, ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ

Success depends on you how much knowledge you can gain from your teachers or mentors. If you are receptive, obedient, hard-working and eager to learn, there is no end to how much you can learn from them.

ਸਫਲਤਾ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਜਾਂ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਤੋਂ ਕਿੰਨਾ ਗਿਆਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਗ੍ਰਹਿਣਸ਼ੀਲ, ਆਗਿਆਕਾਰੀ, ਮਿਹਨਤੀ ਅਤੇ ਸਿੱਖਣ ਲਈ ਉਤਸੁਕ ਹੋ, ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਕੋਈ ਅੰਤ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤੋਂ ਕਿੰਨਾ ਕੁਝ ਸਿੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ।

When you graduate and enter professional life, prioritize your patients’ welfare over everything else. If you run a private practice, adhere to ethical and medical protocols. Learn how to deal with patients and improve your communication skills. Be approachable and accessible to your patients. Be

determined and resilient.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਭਲਾਈ ਨੂੰ ਹਰ ਚੀਜ਼ ਨਾਲੋਂ ਤਰਜੀਹ ਦਿਓ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਨੈਤਿਕ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਕਿਵੇਂ ਨਜਿੱਠਣਾ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸੰਚਾਰ ਹੁਨਰ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ ਸਿੱਖੋ। ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਅਤੇ ਪਹੁੰਚਯੋਗ ਬਣੋ। ਦ੍ਰਿੜ ਅਤੇ ਲਚਕੀਲੇ ਬਣੋ।

Above all, do not stress in the face of adversity. Setbacks are bound to come in life. In the end, the one who succeeds is the one who does not allow setbacks to affect him.

ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ, ਮੁਸੀਬਤਾਂ ਦੇ ਸਾਮ੍ਹਣੇ ਤਣਾਅ ਨਾ ਕਰੋ। ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਝਟਕੇ ਆਉਣੇ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹਨ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਸਫਲ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਝਟਕਿਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਨਹੀਂ ਹੋਣ ਦਿੰਦਾ।

As Churchill famously said,

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਚਰਚਿਲ ਨੇ ਮਸ਼ਹੂਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਿਹਾ ਸੀ,

“Success is not final, failure is not fatal.”

"ਸਫਲਤਾ ਅੰਤਿਮ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਅਸਫਲਤਾ ਘਾਤਕ ਨਹੀਂ ਹੈ।"

My Passion (Giving the Joy of Sight) and Message To Young

ਮੇਰਾ ਜਨੂੰਨ (ਨਜ਼ਰ ਦੀ ਖੁਸ਼ੀ ਦੇਣਾ) ਅਤੇ ਨੌਜਵਾਨਾਂ ਨੂੰ ਸੁਨੇਹਾ

Doctors

ਡਾਕਟਰ

In these times of increasing expectations and diminishing trust, sometimes we as doctors tend to feel frustrated – for being doubted for our intentions, being needlessly questioned, and for patients being constantly suspicious and argumentative. Sometimes when matters go too far, they end up in courtrooms or in worse cases end up in violence against doctors.

ਵਧਦੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਅਤੇ ਘਟਦੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਇਸ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ, ਕਈ ਵਾਰ ਅਸੀਂ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਨਿਰਾਸ਼ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦੇ ਹਾਂ - ਸਾਡੇ ਇਰਾਦਿਆਂ 'ਤੇ ਸ਼ੱਕ ਕੀਤੇ ਜਾਣ, ਬੇਲੋੜੇ ਸਵਾਲ ਕੀਤੇ ਜਾਣ, ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਲਗਾਤਾਰ ਸ਼ੱਕੀ ਅਤੇ ਬਹਿਸ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹੋਣ ਕਰਕੇ। ਕਈ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਮਾਮਲੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਧ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਹ ਅਦਾਲਤਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਂਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਬਦਤਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿਰੁੱਧ ਹਿੰਸਾ ਵਿੱਚ ਖਤਮ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

However, the patients need to realize that for one incident that they hear of some wrong being done by doctors, thousands of honest doctors tirelessly treat countless patients and make their lives better. Medicine is a complex subject, and patient’s response to treatment/surgical procedure(s) may vary due to many factors. Similarly, I would like young doctors to know that this profession gives a lot of satisfaction, and there are thousands of grateful patients who make this whole journey worthwhile.

This is one profession where we derive satisfaction through financial rewards or professional growth and the knowledge of making a lifelong impact in another person’s life.

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਮਝਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਕਿ ਇੱਕ ਘਟਨਾ ਲਈ ਜਦੋਂ ਉਹ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੁਝ ਗਲਤ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਬਾਰੇ ਸੁਣਦੇ ਹਨ, ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਇਮਾਨਦਾਰ ਡਾਕਟਰ ਅਣਗਿਣਤ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਦਵਾਈ ਇੱਕ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਵਿਸ਼ਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਲਾਜ/ਸਰਜੀਕਲ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਈ ਕਾਰਕਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਮੈਂ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਦੱਸਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਪੇਸ਼ਾ ਬਹੁਤ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਧੰਨਵਾਦੀ ਮਰੀਜ਼ ਹਨ ਜੋ ਇਸ ਪੂਰੀ ਯਾਤਰਾ ਨੂੰ ਸਾਰਥਕ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਪੇਸ਼ਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਅਸੀਂ ਵਿੱਤੀ ਇਨਾਮਾਂ ਜਾਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਵਿਕਾਸ ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਜੀਵਨ ਭਰ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਉਣ ਦੇ ਗਿਆਨ ਦੁਆਰਾ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਾਂ।

As Helen Keller said, “The best and most beautiful things in the world cannot be seen or even touched - they must be felt with the heart.”

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਹੈਲਨ ਕੈਲਰ ਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ, "ਦੁਨੀਆਂ ਦੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਸੁੰਦਰ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂ ਛੂਹਿਆ ਵੀ ਨਹੀਂ ਜਾ ਸਕਦਾ - ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦਿਲ ਨਾਲ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।"

I feel extremely fortunate to firstly be doctor and secondly be ophthalmologist, who can make a difference in the life of so many people.

ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਪਹਿਲਾਂ ਡਾਕਟਰ ਹਾਂ ਅਤੇ ਦੂਜਾ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਡਾਕਟਰ ਹਾਂ, ਜੋ ਇੰਨੇ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਫ਼ਰਕ ਪਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Chapter 38

ਅਧਿਆਇ 38

Timeless Wisdom: What I Learned at PGIMER,

ਸਦੀਵੀ ਸਿਆਣਪ: ਮੈਂ PGIMER ਤੋਂ ਕੀ ਸਿੱਖਿਆ,

Chandigarh

ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ

“I thankfully acknowledge all the hard work done by all my mentors to shape

“ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਗਈ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਦਾ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ

a career in Ophthalmology. I dedicate this chapter to all the respected

ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਕਰੀਅਰ। ਮੈਂ ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਸਾਰੇ ਸਤਿਕਾਰਯੋਗ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਸਮਰਪਿਤ ਕਰਦਾ ਹਾਂ

mentors who worked very hard during the junior residency (Ophthalmology)

ਜੂਨੀਅਰ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ (ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ) ਦੌਰਾਨ ਬਹੁਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਲਾਹਕਾਰ

period at the Post Graduate Institute of Medical Education and Research

ਪੋਸਟ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਐਜੂਕੇਸ਼ਨ ਐਂਡ ਰਿਸਰਚ ਵਿਖੇ ਪੀਰੀਅਡ

(PGIMER), Chandigarh, India and helped to shape my career in the field of

(PGIMER), ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ, ਭਾਰਤ ਅਤੇ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਕਰੀਅਰ ਨੂੰ ਆਕਾਰ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ।

Ophthalmology."

ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ।"

-Dr. Suresh K. Pandey

-ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ

Teachers are the backbone of any academic institution and always play a significant role in shaping the life and career of students. Teachers are the lights of our life as they sculpt us to bring the best out of us and inspire us to excel in professional life.

ਅਧਿਆਪਕ ਕਿਸੇ ਵੀ ਅਕਾਦਮਿਕ ਸੰਸਥਾ ਦੀ ਰੀੜ੍ਹ ਦੀ ਹੱਡੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ

ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਜੀਵਨ ਅਤੇ ਕਰੀਅਰ ਨੂੰ ਆਕਾਰ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਹਮੇਸ਼ਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਅਧਿਆਪਕ ਸਾਡੇ ਜੀਵਨ ਦੇ ਚਾਨਣ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਸਾਨੂੰ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਲਿਆਉਣ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਉੱਤਮਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮੂਰਤੀਮਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ।

The Excellent Mentors with Passion for Teaching and Training:

ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਸਿਖਲਾਈ ਲਈ ਜਨੂੰਨ ਵਾਲੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਸਲਾਹਕਾਰ:

I consider myself very fortunate to be trained at one of the prestigious medical institutions of the country with a dedicated team of faculty members. I offer gratitude and sincerely thank all my teachers, Padma Shri Prof. Amod Gupta, Padma Shri Prof. Jagat Ram, Late Dr. J. S. Saini, Prof. Mangat R. Dogra, Dr. Ashok Sharma, Prof. Arun K. Jain, Dr. Kanwar Mohan, Prof. S.S. Pandav, Prof. Usha Singh at PGIMER Chandigarh. Prof. Amod Gupta was the chief during the time I was doing my residency in Ophthalmology and he inspired everyone who was trained by him and his excellent faculty members. The faculty members' dedication to teaching, patient care and research was commendable. As an Ophthalmology resident of the Postgraduate Institute of Medical Education and Research (PGIMER) Chandigarh

during 1995-97, I was fortunate to be trained by the dedicated faculty members who had a passion for teaching and training. This chapter is a tribute to my teachers and recollection from the diary of a junior resident 25 years back. I thank all my teachers for their dedication to teaching and research without which it was almost impossible to achieve the current position.

ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਭਾਗਸ਼ਾਲੀ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਇੱਕ ਵੱਕਾਰੀ ਮੈਡੀਕਲ ਸੰਸਥਾਨ ਵਿੱਚ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੀ ਸਮਰਪਿਤ ਟੀਮ ਨਾਲ ਸਿਖਲਾਈ ਮਿਲੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਅਧਿਆਪਕਾਂ, ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ, ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋ. ਜਗਤ ਰਾਮ, ਸਵਰਗੀ ਡਾ. ਜੇ. ਐਸ. ਸੈਣੀ, ਪ੍ਰੋ. ਮੰਗਤ ਆਰ. ਡੋਗਰਾ, ਡਾ. ਅਸ਼ੋਕ ਸ਼ਰਮਾ, ਪ੍ਰੋ. ਅਰੁਣ ਕੇ. ਜੈਨ, ਡਾ. ਕੰਵਰ ਮੋਹਨ, ਪ੍ਰੋ. ਐਸ. ਐਸ. ਪਾਂਡਵ, ਪ੍ਰੋ. ਊਸ਼ਾ ਸਿੰਘ ਦਾ PGIMER ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਵਿਖੇ ਧੰਨਵਾਦ ਅਤੇ ਦਿਲੋਂ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ ਉਸ ਸਮੇਂ ਮੁੱਖ ਸਨ ਜਦੋਂ ਮੈਂ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਕਰ ਰਿਹਾ ਸੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹਰ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ। ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦਾ ਅਧਿਆਪਨ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਅਤੇ ਖੋਜ ਪ੍ਰਤੀ ਸਮਰਪਣ ਸ਼ਲਾਘਾਯੋਗ ਸੀ। 1995-97 ਦੌਰਾਨ ਪੋਸਟ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਐਜੂਕੇਸ਼ਨ ਐਂਡ ਰਿਸਰਚ (PGIMER) ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਦੇ ਇੱਕ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਨਿਵਾਸੀ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਮੈਂ ਭਾਗਸ਼ਾਲੀ ਸੀ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਮਰਪਿਤ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੀ ਗਈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਸਿਖਲਾਈ ਦਾ ਜਨੂੰਨ ਸੀ। ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਮੇਰੇ ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਰਧਾਂਜਲੀ ਹੈ ਅਤੇ 25 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਇੱਕ ਜੂਨੀਅਰ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਟ ਦੀ ਡਾਇਰੀ

ਤੋਂ ਯਾਦ ਹੈ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਦਾ ਅਧਿਆਪਨ ਅਤੇ ਖੋਜ ਪ੍ਰਤੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਮਰਪਣ ਲਈ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ, ਜਿਸ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਲਗਭਗ ਅਸੰਭਵ ਸੀ।

Teachers as Multi-talented Leaders:

ਅਧਿਆਪਕ ਬਹੁ-ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ ਆਗੂਆਂ ਵਜੋਂ:

The faculty members and teachers at PGIMER, Chandigarh work as a clinician, surgeon, researcher, administrator, mentor, visionary and well-wisher of all residents and team of advance eye center, PGIMER, Chandigarh. My firsthand experience of leadership of Prof. Amod Gupta, Prof. Jagat Ram was a few months before the All India Ophthalmology Society Conference (AIOS) conference in 1996. Prof. Amod Gupta called a meeting of all faculty members and residents, set a goal and asked them to work hard to make the conference a memorable one. The AIOS 1996 conference was very successful and gave all residents to attend the live surgery and lectures by the renowned ophthalmic faculty from India and overseas.

ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਦੇ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰ ਅਤੇ ਅਧਿਆਪਕ ਐਡਵਾਂਸ ਆਈ ਸੈਂਟਰ, ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਦੇ ਸਾਰੇ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਅਤੇ ਟੀਮ ਦੇ ਕਲੀਨੀਸ਼ੀਅਨ, ਸਰਜਨ, ਖੋਜਕਰਤਾ, ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕ, ਸਲਾਹਕਾਰ, ਦੂਰਦਰਸ਼ੀ ਅਤੇ ਸ਼ੁਭਚਿੰਤਕ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ

ਗੁਪਤਾ, ਪ੍ਰੋ. ਜਗਤ ਰਾਮ ਦੀ ਅਗਵਾਈ ਦਾ ਮੇਰਾ ਪਹਿਲਾ ਅਨੁਭਵ 1996 ਵਿੱਚ ਆਲ ਇੰਡੀਆ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ ਸੋਸਾਇਟੀ ਕਾਨਫਰੰਸ (AIOS) ਕਾਨਫਰੰਸ ਤੋਂ ਕੁਝ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਦਾ ਸੀ। ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ ਨੇ ਸਾਰੇ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਅਤੇ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਮੀਟਿੰਗ ਬੁਲਾਈ, ਇੱਕ ਟੀਚਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਾਨਫਰੰਸ ਨੂੰ ਯਾਦਗਾਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਹਾ। ਏਆਈਓਐਸ 1996 ਕਾਨਫਰੰਸ ਬਹੁਤ ਸਫਲ ਰਹੀ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੂੰ ਭਾਰਤ ਅਤੇ ਵਿਦੇਸ਼ਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਫੈਕਲਟੀ ਦੁਆਰਾ ਲਾਈਵ ਸਰਜਰੀ ਅਤੇ ਭਾਸ਼ਣਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਦਾ ਮੌਕਾ ਦਿੱਤਾ।

The Saga of Discipline, Dedication and Devotion

ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ, ਸਮਰਪਣ ਅਤੇ ਸ਼ਰਧਾ ਦੀ ਗਾਥਾ

While pursuing residency in Ophthalmology at PGIMER, Chandigarh, the discipline, timing to attend the Outpatient Department (OPD), ward and Operation Theatre (OT) and a strict schedule of teaching such as grand round, journal club, staff clinical meet, was a regular feature. Residents learned discipline, dedication and devotion not by words but by action and examples of all the faculty members. Most faculty members were astute clinicians, voracious readers and they were aware of the latest publications in Ophthalmology and always asked thought-provoking questions during the grand rounds and this ensured that residents prepared their

cases very well. I remember preparing my first case for the grand round - *‘tuberculosis of the lacrimal gland,’* one month in advance by collecting (photocopying) all published articles, reading them, preparing slides (patient details, differential diagnosis and management), organizing the clinical photos, images of investigations, etc. After completion of the grand round, I was encouraged by Dr. Ashok Sharma to write the manuscript and publish this case and this was my first international publication in the Journal of Pediatric Ophthalmology

ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਵਿਖੇ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ, ਆਊਟਪੇਸ਼ੈਂਟ ਵਿਭਾਗ (ਓਪੀਡੀ), ਵਾਰਡ ਅਤੇ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਥੀਏਟਰ (ਓਟੀ) ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦਾ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਗ੍ਰੈਂਡ ਰਾਊਂਡ, ਜਰਨਲ ਕਲੱਬ, ਸਟਾਫ ਕਲੀਨਿਕਲ ਮੀਟ ਵਰਗੇ ਅਧਿਆਪਨ ਦਾ ਇੱਕ ਸਖ਼ਤ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਇੱਕ ਨਿਯਮਤ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਸੀ। ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੇ ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ, ਸਮਰਪਣ ਅਤੇ ਸ਼ਰਧਾ ਸ਼ਬਦਾਂ ਦੁਆਰਾ ਨਹੀਂ ਬਲਕਿ ਸਾਰੇ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੀਆਂ ਕਾਰਵਾਈਆਂ ਅਤੇ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਦੁਆਰਾ ਸਿੱਖੀ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰ ਹੁਸ਼ਿਆਰ ਡਾਕਟਰ, ਲੋਭੀ ਪਾਠਕ ਸਨ ਅਤੇ ਉਹ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਨਵੀਨਤਮ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਸਨ ਅਤੇ ਗ੍ਰੈਂਡ ਰਾਊਂਡ ਦੌਰਾਨ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸੋਚ-ਉਕਸਾਉਣ ਵਾਲੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਸਨ ਅਤੇ ਇਸ ਨਾਲ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਹੁੰਦਾ ਸੀ ਕਿ ਨਿਵਾਸੀ ਆਪਣੇ ਕੇਸਾਂ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਢੰਗ ਨਾਲ ਤਿਆਰ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਮੈਨੂੰ ਯਾਦ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਪਹਿਲੇ ਕੇਸ ਨੂੰ ਗ੍ਰੈਂਡ ਰਾਊਂਡ - 'ਟਿਊਬਰਕਲੋਸਿਸ ਆਫ਼ ਦ ਲੈਕਰੀਮਲ ਗਲੈਂਡ' ਲਈ ਇੱਕ ਮਹੀਨਾ ਪਹਿਲਾਂ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਸੀ,

ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਲੇਖ ਇਕੱਠੇ ਕਰਕੇ (ਫੋਟੋਕਾਪੀ) ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਪੜ੍ਹ ਕੇ, ਸਲਾਈਡਾਂ (ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਵੇਰਵੇ, ਵਿਭਿੰਨ ਨਿਦਾਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ), ਕਲੀਨਿਕਲ ਫੋਟੋਆਂ, ਜਾਂਚਾਂ ਦੀਆਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਆਦਿ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰਕੇ। ਗ੍ਰੈਂਡ ਰਾਊਂਡ ਪੂਰਾ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਨੂੰ ਡਾ. ਅਸ਼ੋਕ ਸ਼ਰਮਾ ਦੁਆਰਾ ਖਰੜੇ ਨੂੰ ਲਿਖਣ ਅਤੇ ਇਸ ਕੇਸ ਨੂੰ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਇਹ ਜਰਨਲ ਆਫ਼ ਪੀਡੀਆਟ੍ਰਿਕ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ ਵਿੱਚ ਮੇਰਾ ਪਹਿਲਾ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨ ਸੀ।

and Strabismus.[1]

ਅਤੇ ਸਟ੍ਰਾਬਿਜ਼ਮਸ।[1]

During the grand round, faculty members would ask a lot of questions related to clinical examination, differential diagnosis and always emphasized on bedside (slit lamp side) teaching in Ophthalmology. They would always insist on systemic examination of the case when necessary, by emphasizing that, in the multidisciplinary academic institutes like PGIMER, all residents were fortunate that we were able to communicate our concerns and challenges to our multidisciplinary colleagues without any hesitation. During the grand round and case discussion, we were told not to blindly follow the recommendations coming from the western world without any reference to our own population, data or experience. The insistence for publications, presentations during

the conference, state and national was enormous. I found that aspect difficult, but when I came out of PGIMER, Chandigarh with a dozen publications/ presentations and enormous confidence for delivering scientific lectures, which I feel is very important in today's era.

ਇਸ ਗ੍ਰੈਂਡ ਰਾਊਂਡ ਦੌਰਾਨ, ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰ ਕਲੀਨਿਕਲ ਜਾਂਚ, ਡਿਫਰੈਂਸ਼ੀਅਲ ਡਾਇਗਨੋਸਿਸ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਸਨ ਅਤੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਬੈਂਡਸਾਈਡ (ਸਲਿਟ ਲੈਂਪ ਸਾਈਡ) ਸਿੱਖਿਆ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੰਦੇ ਸਨ। ਉਹ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਕੇਸ ਦੀ ਪ੍ਰਣਾਲੀਗਤ ਜਾਂਚ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੰਦੇ ਸਨ, ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੰਦੇ ਹੋਏ ਕਿ PGIMER ਵਰਗੇ ਬਹੁ-ਅਨੁਸ਼ਾਸਨੀ ਅਕਾਦਮਿਕ ਸੰਸਥਾਨਾਂ ਵਿੱਚ, ਸਾਰੇ ਨਿਵਾਸੀ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਸਨ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬਹੁ-ਅਨੁਸ਼ਾਸਨੀ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਨੂੰ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਝਿਜਕ ਦੇ ਦੱਸਣ ਦੇ ਯੋਗ ਸੀ। ਗ੍ਰੈਂਡ ਰਾਊਂਡ ਅਤੇ ਕੇਸ ਚਰਚਾ ਦੌਰਾਨ, ਸਾਨੂੰ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਸੀ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਆਬਾਦੀ, ਡੇਟਾ ਜਾਂ ਅਨੁਭਵ ਦੇ ਹਵਾਲੇ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਪੱਛਮੀ ਦੁਨੀਆ ਤੋਂ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸਿਫ਼ਾਰਸ਼ਾਂ ਦੀ ਅੰਨ੍ਹੇਵਾਹ ਪਾਲਣਾ ਨਾ ਕਰੀਏ। ਕਾਨਫਰੰਸ ਦੌਰਾਨ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨਾਂ, ਪੇਸ਼ਕਾਰੀਆਂ, ਰਾਜ ਅਤੇ ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੀ। ਮੈਨੂੰ ਇਹ ਪਹਿਲੂ ਮੁਸ਼ਕਲ ਲੱਗਿਆ, ਪਰ ਜਦੋਂ ਮੈਂ PGIMER, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਤੋਂ ਇੱਕ ਦਰਜਨ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨਾਂ/ਪ੍ਰਸਤੁਤੀਆਂ ਅਤੇ ਵਿਗਿਆਨਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਬਾਹਰ ਆਇਆ, ਜੋ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਲੱਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਅੱਜ ਦੇ ਯੁੱਗ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

Teachers are Lifelong Students!

ਅਧਿਆਪਕ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਭਰ ਦੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਹੁੰਦੇ ਹਨ!

Due to excellent networking in academic circles, many renowned ophthalmologists visited PGIMER, Chandigarh at regular intervals. Many alumni of PGIMER, Chandigarh settled abroad, visited the Ophthalmology department as guest speakers to share their experience. Dr. Vinod Lakhanpal, Dr. V.S. Nirankari, Dr. Yadavinder P. Dang were a few of them. One of the guest faculties (from USA), visited the Ophthalmology department, PGIMER in 1996. During the telephonic conversation, the visiting retina faculty proudly told Prof. Gupta that he would be presenting some unusual retinal cases, fluorescein angiograms and most of these cases (compiled from an eye institute in the USA) would be completely new for residents in India. Prof. Gupta took this as a challenge and he asked residents to collect (and present) a series of unusual retina cases. He ensured that all cases were unusual ones and residents documented these cases nicely (slit-lamp photo, fundus photos, investigations), prepared them well and residents even rehearsed their presentations in front of faculty members. When the visiting faculty arrived from USA, Prof. Gupta requested the faculty to listen to cases presented by the residents and helped the residents reach the diagnosis of these

difficult cases. The guest speaker was surprised by the knowledge and documentation done by the residents and a lot of time was spent in discussing these cases. The speaker then tried to rush through his slides. Prof. Gupta requested him to take his time and deliver the lecture without being in a hurry. As the Head of the Department of Ophthalmology, Prof. Gupta successfully conveyed the message to the guest faculty about the high academic standard of a premier institute in a developing country.

ਅਕਾਦਮਿਕ ਸਰਕਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਨੈੱਟਵਰਕਿੰਗ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀ ਨਿਯਮਤ ਅੰਤਰਾਲਾਂ 'ਤੇ PGIMER, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਆਉਂਦੇ ਸਨ। PGIMER, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਾਬਕਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਵਿਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਵਸ ਗਏ, ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵ ਸਾਂਝੇ ਕਰਨ ਲਈ ਮਹਿਮਾਨ ਬੁਲਾਰਿਆਂ ਵਜੋਂ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿਭਾਗ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕਰਦੇ ਸਨ। ਡਾ. ਵਿਨੋਦ ਲਖਨਪਾਲ, ਡਾ. ਵੀ.ਐਸ. ਨਿਰੰਕਾਰੀ, ਡਾ. ਯਾਦਵਿੰਦਰ ਪੀ. ਡਾਂਗ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਸਨ। ਗੈਸਟ ਫੈਕਲਟੀਜ਼ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ (ਅਮਰੀਕਾ ਤੋਂ), 1996 ਵਿੱਚ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿਭਾਗ, PGIMER ਦਾ ਦੌਰਾ ਕੀਤਾ। ਟੈਲੀਫੋਨ 'ਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਦੌਰਾਨ, ਵਿਜ਼ਿਟਿੰਗ ਰੈਟੀਨਾ ਫੈਕਲਟੀ ਨੇ ਮਾਣ ਨਾਲ ਪ੍ਰੋ. ਗੁਪਤਾ ਨੂੰ ਦੱਸਿਆ ਕਿ ਉਹ ਕੁਝ ਅਸਾਧਾਰਨ ਰੈਟੀਨਾ ਕੇਸ, ਫਲੋਰੋਸੀਨ ਐਂਜੀਓਗ੍ਰਾਮ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਕੇਸ (ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਇੱਕ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸੰਸਥਾਨ ਤੋਂ ਸੰਕਲਿਤ) ਭਾਰਤ ਦੇ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਲਈ ਬਿਲਕੁਲ ਨਵੇਂ ਹੋਣਗੇ। ਪ੍ਰੋ. ਗੁਪਤਾ ਨੇ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਚੁਣੌਤੀ ਵਜੋਂ ਲਿਆ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੂੰ ਅਸਾਧਾਰਨ ਰੈਟੀਨਾ ਕੇਸਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਲੜੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨ (ਅਤੇ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ) ਲਈ ਕਿਹਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਕਿ ਸਾਰੇ ਕੇਸ ਅਸਾਧਾਰਨ ਹੋਣ ਅਤੇ

ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਕੇਸਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਦਰਜ ਕੀਤਾ (ਸਲਿਟ-ਲੈਂਪ ਫੋਟੋ, ਫੰਡਸ ਫੋਟੋਆਂ, ਜਾਂਚਾਂ), ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੇ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਆਪਣੀਆਂ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀਆਂ ਦੀ ਰਿਹਰਸਲ ਵੀ ਕੀਤੀ। ਜਦੋਂ ਅਮਰੀਕਾ ਤੋਂ ਵਿਜ਼ਿਟਿੰਗ ਫੈਕਲਟੀ ਪਹੁੰਚੀ, ਤਾਂ ਪ੍ਰੋ. ਗੁਪਤਾ ਨੇ ਫੈਕਲਟੀ ਨੂੰ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਪੇਸ਼ ਕੀਤੇ ਗਏ ਕੇਸਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨ ਦੀ ਬੇਨਤੀ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੂੰ ਇਹਨਾਂ ਮੁਸ਼ਕਲ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦੇ ਨਿਦਾਨ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਵਿੱਚ ਸਹਾਇਤਾ ਕੀਤੀ। ਮਹਿਮਾਨ ਬੁਲਾਰੇ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਗਿਆਨ ਅਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਹੈਰਾਨ ਸਨ ਅਤੇ ਇਹਨਾਂ ਮਾਮਲਿਆਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਇਆ ਗਿਆ। ਫਿਰ ਬੁਲਾਰੇ ਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਸਲਾਈਡਾਂ ਨੂੰ ਜਲਦੀ ਦੇਖਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ। ਪ੍ਰੋ. ਗੁਪਤਾ ਨੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਸਮਾਂ ਕੱਢਣ ਅਤੇ ਜਲਦੀ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਦੀ ਬੇਨਤੀ ਕੀਤੀ। ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿਭਾਗ ਦੇ ਮੁਖੀ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਪ੍ਰੋ. ਗੁਪਤਾ ਨੇ ਇੱਕ ਵਿਕਾਸਸ਼ੀਲ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਸੰਸਥਾ ਦੇ ਉੱਚ ਅਕਾਦਮਿਕ ਮਿਆਰ ਬਾਰੇ ਮਹਿਮਾਨ ਫੈਕਲਟੀ ਨੂੰ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਸੁਨੇਹਾ ਦਿੱਤਾ।

Teachers are Always Proud of their Students!

ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਨੂੰ ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ 'ਤੇ ਮਾਣ ਹੁੰਦਾ ਹੈ!

After completing the Ophthalmology residency in December 1997, I joined the fellowship at Storm Eye Institute, Medical University of South Carolina, Charleston, SC, USA in June 1998. I visited India in 2000 and met Prof. Amod Gupta, Prof. Jagat Ram, Prof. M. R. Dogra and other faculty members. They encouraged me to give a lecture to motivate

residents. I was fortunate to visit my alma mater once again on March 18, 2013, during the Advanced Eye Center, PGIMER Foundation Day to deliver a keynote address (Figure 38.1). We were fortunate to invite Prof. Amod Gupta and Prof. Jagat Ram during the Rajasthan Ophthalmological Society (ROS) Conferences to deliver the prestigious ‘Prof. Anila Khuteta Oration.’ We had also invited Prof. Mangat R. Dogra at Kota to deliver ‘IMA World Sight Day Oration’ on the occasion of World Sight Day (October 12, 2014). Prof. Amod Gupta (Director, AEC, PGIMER, Chandigarh), Dr. Jyotirmay Biswas (Chief, Uveitis Dept. Sankara Nethralaya, Chennai), Prof. (Dr.) Kirti Singh (Director, Guru Nanak Eye Center, MAMC, New Delhi) inaugurated "Wall of Pioneers in Ophthalmology" at SuVi Eye Hospital campus, Kota on Sept. 5, 2014.

ਦਸੰਬਰ 1997 ਵਿੱਚ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ ਜੂਨ 1998 ਵਿੱਚ ਸਟੋਰਮ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਮੈਡੀਕਲ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ਼ ਸਾਊਥ ਕੈਰੋਲੀਨਾ, ਚਾਰਲਸਟਨ, ਐਸਸੀ, ਯੂਐਸਏ ਵਿੱਚ ਫੈਲੋਸ਼ਿਪ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਇਆ। ਮੈਂ 2000 ਵਿੱਚ ਭਾਰਤ ਗਿਆ ਅਤੇ ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ, ਪ੍ਰੋ. ਜਗਤ ਰਾਮ, ਪ੍ਰੋ. ਐਮ. ਆਰ. ਡੋਗਰਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ। ਮੈਨੂੰ 18 ਮਾਰਚ, 2013 ਨੂੰ ਐਡਵਾਂਸਡ ਆਈ ਸੈਂਟਰ, ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ ਫਾਊਂਡੇਸ਼ਨ ਡੇਅ ਦੌਰਾਨ ਇੱਕ ਮੁੱਖ

ਭਾਸ਼ਣ ਦੇਣ ਲਈ ਇੱਕ ਵਾਰ ਫਿਰ ਆਪਣੇ ਅਲਮਾ ਮੈਟਰ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕਰਨ ਦਾ ਸੁਭਾਗ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਇਆ (ਚਿੱਤਰ 38.1)। ਅਸੀਂ ਰਾਜਸਥਾਨ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀਕਲ ਸੋਸਾਇਟੀ (ROS) ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ ਦੌਰਾਨ ਵੱਕਾਰੀ 'ਪ੍ਰੋ. ਅਨੀਲਾ ਖੁਟੇਟਾ ਭਾਸ਼ਣ' ਦੇਣ ਲਈ ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰੋ. ਜਗਤ ਰਾਮ ਨੂੰ ਸੱਦਾ ਦੇਣ ਦਾ ਸੁਭਾਗ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ। ਅਸੀਂ ਵਿਸ਼ਵ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਦਿਵਸ (12 ਅਕਤੂਬਰ, 2014) ਦੇ ਮੌਕੇ 'ਤੇ 'ਆਈਐਮਏ ਵਿਸ਼ਵ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਦਿਵਸ ਭਾਸ਼ਣ' ਦੇਣ ਲਈ ਕੋਟਾ ਵਿਖੇ ਪ੍ਰੋ. ਮੰਗਤ ਆਰ. ਡੋਗਰਾ ਨੂੰ ਵੀ ਸੱਦਾ ਦਿੱਤਾ ਸੀ। ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ (ਡਾਇਰੈਕਟਰ, ਏ.ਈ.ਸੀ., ਪੀ.ਜੀ.ਆਈ.ਐਮ.ਈ.ਆਰ., ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ), ਡਾ. ਜਯੋਤਿਰਮਯ ਬਿਸਵਾਸ (ਮੁਖੀ, ਯੂਵੇਟਿਸ ਵਿਭਾਗ ਸੰਕਰਾ ਨੇਤਰਾਲਿਆ, ਚੇਨਈ), ਪ੍ਰੋ. (ਡਾ.) ਕੀਰਤੀ ਸਿੰਘ (ਡਾਇਰੈਕਟਰ, ਗੁਰੂ ਨਾਨਕ ਆਈ ਸੈਂਟਰ, ਐਮ.ਏ.ਐਮ.ਸੀ., ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ) ਨੇ ਸੁਪਤਾ ਕੋਵੀਲਮ ਦੇ ਓਫਥਾ ਕੋਵੀਲਮ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿਖੇ "ਵਾਲ ਆਫ਼ ਪਾਇਨੀਅਰਜ਼" ਦਾ ਉਦਘਾਟਨ ਕੀਤਾ। 5, 2014.

Padma Shri Prof. Amod Gupta

ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ

Presenting a Memento to Dr. Suresh K. Pandey during the PGIMER AEC

ਪੀ.ਜੀ.ਆਈ.ਐਮ.ਈ.ਆਰ. ਏ.ਈ.ਸੀ. ਦੌਰਾਨ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਨੂੰ ਯਾਦਗਾਰੀ ਚਿੰਨ੍ਹ ਭੇਟ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

Foundation Day (March 18, 2013).

ਸਥਾਪਨਾ ਦਿਵਸ (18 ਮਾਰਚ, 2013)।

Teachers are Mentors

ਅਧਿਆਪਕ ਸਲਾਹਕਾਰ ਹਨ

Prof. Gupta and his entire team's dedication to teaching and training in Ophthalmology is unmatched. This dedication, vision and determination resulted in the creation of the Advanced Eye Center (AEC) at PGIMER, Chandigarh. The message was very clear in advising residents that when they entered any particular career stream, they just had to follow their heart and do what they were passionate about and follow their dreams, learn while remaining a lifelong student. They mentored several residents like me following the dictum- a good mentor is a coach, asking questions more often than giving answers. Mentors have an important role in guiding the residents as they develop their own special attributes. The role is difficult and requires training, time and mutual trust.

ਪ੍ਰੋ. ਗੁਪਤਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਦਾ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਤੀ ਸਮਰਪਣ ਬੇਮਿਸਾਲ ਹੈ। ਇਸ ਸਮਰਪਣ, ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਵਿਖੇ ਐਡਵਾਂਸਡ ਆਈ ਸੈਂਟਰ (ਏਈਸੀ) ਦੀ ਸਿਰਜਣਾ ਹੋਈ। ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਸਲਾਹ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਸੁਨੇਹਾ ਬਹੁਤ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੀ ਕਿ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਖਾਸ ਕਰੀਅਰ

ਸਟ੍ਰੀਮ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਿਰਫ਼ ਆਪਣੇ ਦਿਲ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਹ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਉਹ ਭਾਵੁਕ ਸਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਸੁਪਨਿਆਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਹੈ, ਜੀਵਨ ਭਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਰਹਿੰਦੇ ਹੋਏ ਸਿੱਖਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੇਰੇ ਵਰਗੇ ਕਈ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਕਥਨ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ - ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਸਲਾਹਕਾਰ ਇੱਕ ਕੋਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦਾ ਹੈ। ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੂੰ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਭੂਮਿਕਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਗੁਣਾਂ ਨੂੰ ਵਿਕਸਤ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਭੂਮਿਕਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੈ ਅਤੇ ਸਿਖਲਾਈ, ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਆਪਸੀ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Teachers can Become a Turning Point in a Career

ਅਧਿਆਪਕ ਕਰੀਅਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮੋੜ ਬਣ ਸਕਦੇ ਹਨ

So many teachers shaped not just my professional life but also helped me as a friend, philosopher and a guide. I acknowledge the contribution made by my mentors and teachers and highly appreciate them. I am highly grateful to Padma Shri Prof. Jagat Ram, who was my thesis guide during my Ophthalmology residency training at PGIMER and who assisted me in getting a fellowship with Prof. David J. Apple in the Medical University of South Carolina, Charleston, SC, USA. The opportunity to work under Prof. Apple’s mentorship provided me with a platform to explore the world of Ophthalmology and meet some of the greatest inventors in the field of Ophthalmology,

including Sir Harold Ridley who invented the IOL, Dr. Charles D. Kelman who invented phacoemulsification, researchers, innovators, prolific surgeons and opinion makers from all over the world.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਨੇ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਮੇਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਆਕਾਰ ਦਿੱਤਾ, ਸਗੋਂ ਇੱਕ ਦੋਸਤ, ਦਾਰਸ਼ਨਿਕ ਅਤੇ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਕ ਵਜੋਂ ਵੀ ਮੇਰੀ ਮਦਦ ਕੀਤੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦਿੱਤੇ ਗਏ ਯੋਗਦਾਨ ਨੂੰ ਸਵੀਕਾਰ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਬਹੁਤ ਕਦਰ ਕਰਦਾ ਹਾਂ। ਮੈਂ ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋ. ਜਗਤ ਰਾਮ ਦਾ ਬਹੁਤ ਧੰਨਵਾਦੀ ਹਾਂ, ਜੋ PGIMER ਵਿਖੇ ਮੇਰੀ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦੌਰਾਨ ਮੇਰੇ ਥੀਸਿਸ ਗਾਈਡ ਸਨ ਅਤੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਮੈਡੀਕਲ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ਼ ਸਾਊਥ ਕੈਰੋਲੀਨਾ, ਚਾਰਲਸਟਨ, SC, USA ਵਿੱਚ ਪ੍ਰੋ. ਡੇਵਿਡ ਜੇ. ਐਪਲ ਨਾਲ ਫੈਲੋਸ਼ਿਪ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮੇਰੀ ਸਹਾਇਤਾ ਕੀਤੀ। ਪ੍ਰੋ. ਐਪਲ ਦੀ ਸਲਾਹ ਹੇਠ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਮੌਕੇ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਦੀ ਦੁਨੀਆ ਦੀ ਪੜਚੋਲ ਕਰਨ ਅਤੇ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਮਹਾਨ ਖੋਜੀਆਂ ਨੂੰ ਮਿਲਣ ਲਈ ਇੱਕ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤਾ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ IOL ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਰ ਹੈਰੋਲਡ ਰਿਡਲੇ, ਫੈਕੋਇਮਲਸੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਡਾ. ਚਾਰਲਸ ਡੀ. ਕੇਲਮੈਨ, ਖੋਜਕਰਤਾ, ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ, ਉੱਤਮ ਸਰਜਨ ਅਤੇ ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ ਰਾਏ ਨਿਰਮਾਤਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

Great Teachers Inspire

ਮਹਾਨ ਅਧਿਆਪਕ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਦਿੰਦੇ ਹਨ

The clinical experience and research-oriented teaching by the highly committed and yet friendly faculty members made the 3 years of residency the

most glorious years of my professional life to be cherished forever. All residents have an excellent opportunity to see very unusual clinical cases not only from Punjab and Haryana but also referred from adjoining states of Uttar Pradesh, Uttarakhand, Himachal Pradesh and Jammu & Kashmir.

ਬਹੁਤ ਹੀ ਵਚਨਬੱਧ ਅਤੇ ਫਿਰ ਵੀ ਦੋਸਤਾਨਾ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਕਲੀਨਿਕਲ ਅਨੁਭਵ ਅਤੇ ਖੋਜ-ਮੁਖੀ ਸਿੱਖਿਆ ਨੇ 3 ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਰਿਹਾਇਸ਼ ਨੂੰ ਮੇਰੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਜੀਵਨ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਸਾਲ ਬਣਾ ਦਿੱਤਾ ਜੋ ਹਮੇਸ਼ਾ ਲਈ ਯਾਦ ਕੀਤੇ ਜਾਣਗੇ। ਸਾਰੇ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਕੋਲ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਪੰਜਾਬ ਅਤੇ ਹਰਿਆਣਾ ਤੋਂ, ਸਗੋਂ ਉੱਤਰ ਪ੍ਰਦੇਸ਼, ਉਤਰਾਖੰਡ, ਹਿਮਾਚਲ ਪ੍ਰਦੇਸ਼ ਅਤੇ ਜੰਮੂ ਅਤੇ ਕਸ਼ਮੀਰ ਦੇ ਨਾਲ ਲੱਗਦੇ ਰਾਜਾਂ ਤੋਂ ਵੀ ਰੈਫਰ ਕੀਤੇ ਗਏ ਬਹੁਤ ਹੀ ਅਸਾਧਾਰਨ ਕਲੀਨਿਕਲ ਕੇਸਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਦਾ ਇੱਕ ਵਧੀਆ ਮੌਕਾ ਹੈ।

All faculty members emphasized on proper history, meticulous clinical examination, proper documentation, connecting the missing link and thinking out of the box. The message was very clear - make a habit of good observation, document, document, document and try to present and publish unusual cases resulting in significant contribution to the literature. I was inspired by great teachers who laid the foundation of my professional career in Ophthalmology 25 years back. I have shared my professional journey and lessons learned in two

recently published books- Secrets of Successful Doctors and A Hippocratic Odyssey: Lessons from a Doctor Couple on Life

ਸਾਰੇ ਫੈਕਲਟੀ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੇ ਸਹੀ ਇਤਿਹਾਸ, ਬਾਰੀਕੀ ਨਾਲ ਕਲੀਨਿਕਲ ਜਾਂਚ, ਸਹੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ੀਕਰਨ, ਗੁੰਮ ਹੋਏ ਲਿੰਕ ਨੂੰ ਜੋੜਨ ਅਤੇ ਬਾਕਸ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਸੋਚਣ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੱਤਾ। ਸੁਨੇਹਾ ਬਹੁਤ ਸਪੱਸ਼ਟ ਸੀ - ਚੰਗੇ ਨਿਰੀਖਣ ਦੀ ਆਦਤ ਬਣਾਓ, ਦਸਤਾਵੇਜ਼, ਦਸਤਾਵੇਜ਼, ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਅਤੇ ਅਸਾਧਾਰਨ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨੂੰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਜਿਸਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਸਾਹਿਤ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ। ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮਹਾਨ ਅਧਿਆਪਕਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਸੀ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ 25 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਮੇਰੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਕਰੀਅਰ ਦੀ ਨੀਂਹ ਰੱਖੀ ਸੀ। ਮੈਂ ਆਪਣੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਯਾਤਰਾ ਅਤੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਦੋ ਕਿਤਾਬਾਂ - ਸੀਕਰੇਟਸ ਆਫ਼ ਸਕਸੈੱਸਫੁੱਲ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਏ ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਿਕ ਓਡੀਸੀ: ਲੈਸਨਜ਼ ਫਰਾਮ ਏ ਡਾਕਟਰ ਕਪਲ ਆਨ ਲਾਈਫ ਵਿੱਚ ਸਿੱਖੇ ਸਬਕ ਸਾਂਝੇ ਕੀਤੇ ਹਨ।

in Medicine, Challenges, and Doctorpreneurship. [2], [3]

ਮੈਡੀਸਨ, ਚੁਣੌਤੀਆਂ, ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਪ੍ਰੇਨਿਓਰਸ਼ਿਪ ਵਿੱਚ। [2],[3]

I thanks all my mentors from the core of my heart for their significant efforts to lay the foundation of an ophthalmic career. I, indeed, feel proud to be a PGIMER alumnus!

ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਦਾ ਦਿਲੋਂ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਦੇ ਕਰੀਅਰ ਦੀ ਨੀਂਹ ਰੱਖਣ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਯਤਨ ਕੀਤੇ। ਮੈਨੂੰ ਸੱਚਮੁੱਚ PGIMER ਦਾ ਸਾਬਕਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਹੋਣ 'ਤੇ ਮਾਣ ਹੈ!

Figure 38.2. The Advanced Eye Center, PGIMER Alumni get together

ਚਿੱਤਰ 38.2. ਐਡਵਾਂਸਡ ਆਈ ਸੈਂਟਰ, ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ ਦੇ ਸਾਬਕਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਇਕੱਠੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ

during the All India Ophthalmology Society (AIOS) Conference held at

ਵਿਖੇ ਆਯੋਜਿਤ ਆਲ ਇੰਡੀਆ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ ਸੋਸਾਇਟੀ (AIOS) ਕਾਨਫਰੰਸ ਦੌਰਾਨ

Indore, MP (February 2019).

ਇੰਦੌਰ, ਐਮਪੀ (ਫਰਵਰੀ 2019)।

Chapter 39

ਅਧਿਆਇ 39

An AIIMSONIAN’S Journey into Medical

ਏਮਸੋਨੀਅਨ ਦਾ ਮੈਡੀਕਲ ਵਿੱਚ ਸਫ਼ਰ

Entrepreneurship and

ਉੱਦਮਤਾ ਅਤੇ

Lessons Learned

ਸਿੱਖੇ ਸਬਕ

“After completing my medical training and ophthalmology residency from

"ਮੇਰੀ ਡਾਕਟਰੀ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ

AIIMS, New Delhi, and fellowship training from Australia, my professional

ਏਮਜ਼, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ, ਅਤੇ ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਤੋਂ ਫੈਲੋਸ਼ਿਪ ਸਿਖਲਾਈ, ਮੇਰਾ ਪੇਸ਼ੇਵਰ

journey progressed through an uncharted path. I returned to India and

ਯਾਤਰਾ ਇੱਕ ਅਣਜਾਣ ਰਸਤੇ 'ਤੇ ਅੱਗੇ ਵਧੀ। ਮੈਂ ਭਾਰਤ ਵਾਪਸ ਆ ਗਿਆ ਅਤੇ

decided to start an ophthalmic practice from scratch in a non metro city. I

ਇੱਕ ਗੈਰ-ਮਹਾਂਨਗਰ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ। ਮੈਂ

faced several challenges during my journey as an entrepreneur while

ਇੱਕ ਉੱਦਮੀ ਵਜੋਂ ਆਪਣੀ ਯਾਤਰਾ ਦੌਰਾਨ ਕਈ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪਿਆ ਜਦੋਂ ਕਿ

managing a private ophthalmic practice. My formula for success in the

ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਨੇਤਰ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ। ਸਫਲਤਾ ਲਈ ਮੇਰਾ ਫਾਰਮੂਲਾ

medical field consists of 6 Cs that include “Commitment, Competence, Care,

ਮੈਡੀਕਲ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ 6 C ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ "ਪ੍ਰਤੀਬੱਧਤਾ, ਯੋਗਤਾ, ਦੇਖਭਾਲ,

Compassion, Communication, and Constant Improvement.” Nothing in this

ਹਮਦਰਦੀ, ਸੰਚਾਰ, ਅਤੇ ਨਿਰੰਤਰ ਸੁਧਾਰ।" ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ

world can take the place of Dedication, Determination and Diligence to

ਦੁਨੀਆਂ ਸਮਰਪਣ, ਦ੍ਰਿੜਤਾ ਅਤੇ ਮਿਹਨਤ ਦੀ ਜਗ੍ਹਾ ਲੈ ਸਕਦੀ ਹੈ

achieve success. As someone said - Talent alone will not get you success:

ਸਫਲਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕਿਸੇ ਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ - ਸਿਰਫ਼ ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਨਹੀਂ ਦੇਵੇਗੀ:

nothing is more common than unsuccessful person with

talent. Genius will

ਪ੍ਰਤਿਭਾ ਵਾਲੇ ਅਸਫਲ ਵਿਅਕਤੀ ਤੋਂ ਵੱਧ ਆਮ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪ੍ਰਤਿਭਾਸ਼ਾਲੀ

also not get you success; “unrewarded genius” is almost a proverb.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਫਲਤਾ ਵੀ ਨਹੀਂ ਦਿਵਾਉਂਦਾ; "ਅਣਉਚਿਤ ਪ੍ਰਤਿਭਾ" ਲਗਭਗ ਇੱਕ ਕਹਾਵਤ ਹੈ।

Education will also not get you there: the world is full of educated derelicts. Patience, persistence and perspiration make an unbeatable combination for

ਸਿੱਖਿਆ ਵੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੱਥੇ ਨਹੀਂ ਪਹੁੰਚਾਏਗੀ: ਦੁਨੀਆਂ ਪੜ੍ਹੇ-ਲਿਖੇ ਤਿਆਗੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਭਰੀ ਹੋਈ ਹੈ। ਧੀਰਜ, ਲਗਨ ਅਤੇ ਪਸੀਨਾ ਇੱਕ ਅਜਿੱਤ ਸੁਮੇਲ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ

success in any field.”

ਕਿਸੇ ਵੀ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਫਲਤਾ।"

-Dr. Vidushi Sharma

-ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ

My Journey to Vision:

ਮੇਰੀ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀ ਤੱਕ ਦੀ ਯਾਤਰਾ:

I consider myself very fortunate for completing my medical education (MBBS) as well as Ophthalmology residency from the country’s premier medical

institute, All India Institute of Medical Sciences (AIIMS), New Delhi. A career as an ophthalmologist (eye specialist) is extremely rewarding and is especially useful for women wanting to maintain work-life and work-family balance. Ophthalmology offers the adrenaline rush associated with performing delicate sight-restoring surgeries, yet you do not deal with a stressful life and death situations. It is also possible to do predominantly medical ophthalmology or medical retina etc., so it is suitable for everyone.

ਮੈਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਸਮਝਦੀ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਂ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਮੈਡੀਕਲ ਸੰਸਥਾ, ਆਲ ਇੰਡੀਆ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਸਾਇੰਸਜ਼ (ਏਮਜ਼), ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ ਤੋਂ ਆਪਣੀ ਡਾਕਟਰੀ ਸਿੱਖਿਆ (ਐਮਬੀਬੀਐਸ) ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਪੂਰੀ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਇੱਕ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀ (ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਮਾਹਰ) ਵਜੋਂ ਕਰੀਅਰ ਬਹੁਤ ਹੀ ਫਲਦਾਇਕ ਹੈ ਅਤੇ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਔਰਤਾਂ ਲਈ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੈ ਜੋ ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਅਤੇ ਕੰਮ-ਪਰਿਵਾਰ ਸੰਤੁਲਨ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਨਾਜ਼ੁਕ ਨਜ਼ਰ-ਬਹਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਕਰਨ ਨਾਲ ਜੁੜੀ ਐਡਰੇਨਾਲੀਨ ਰਸ਼ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਫਿਰ ਵੀ ਤੁਸੀਂ ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਜੀਵਨ ਅਤੇ ਮੌਤ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨਾਲ ਨਹੀਂ ਨਜਿੱਠਦੇ। ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਜਾਂ ਮੈਡੀਕਲ ਰੈਟੀਨਾ ਆਦਿ ਕਰਨਾ ਵੀ ਸੰਭਵ ਹੈ, ਇਸ ਲਈ ਇਹ ਹਰ ਕਿਸੇ ਲਈ ਢੁਕਵਾਂ ਹੈ।

In my own case, I have been lucky that I have had the opportunity to study medical curriculum in India

(AIIMS, New Delhi) and overseas (John A Moran Eye Center, Salt Lake City, USA and University of Sydney, Sydney, Australia). My husband, Dr. Suresh K. Pandey and I have established SuVi Eye Institute & Lasik Laser Center in Kota on February 5, 2006 and our practice in the field of Ophthalmology has been successful in every way. It is not just satisfying in terms of work satisfaction and rewards, but it has also given me a platform to engage in various activities and make my own contributions to helping the doctor-patient relationship. I have spoken at Indian Medical Association (IMA) meetings, national and international Ophthalmology conferences, Kota's coaching institutions and other organizations. I have also contributed articles in the scientific journals as well as in the local press and I have utilized many opportunities to try and improve and strengthen the doctor-patient relationship as far as possible, which has been a very rewarding experience.

ਮੇਰੇ ਆਪਣੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮੈਨੂੰ ਭਾਰਤ (ਏਮਜ਼, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ) ਅਤੇ ਵਿਦੇਸ਼ਾਂ (ਜੌਨ ਏ ਮੋਰਨ ਆਈ ਸੈਂਟਰ, ਸਾਲਟ ਲੇਕ ਸਿਟੀ, ਅਮਰੀਕਾ ਅਤੇ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ ਸਿਡਨੀ, ਸਿਡਨੀ, ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ) ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਪਾਠਕ੍ਰਮ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕਰਨ ਦਾ ਮੌਕਾ ਮਿਲਿਆ ਹੈ। ਮੇਰੇ ਪਤੀ, ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਅਤੇ ਮੈਂ 5 ਫਰਵਰੀ, 2006 ਨੂੰ ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ ਸੁਵੀ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਦੀ ਸਥਾਪਨਾ ਕੀਤੀ ਹੈ ਅਤੇ ਨੇਤਰ

ਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਸਾਡਾ ਅਭਿਆਸ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸਫਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਿਰਫ਼ ਕੰਮ ਦੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਇਨਾਮ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀਜਨਕ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਸਗੋਂ ਇਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਸਬੰਧਾਂ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣਾ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਣ ਲਈ ਇੱਕ ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਵੀ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਮੈਂ ਇੰਡੀਅਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ (IMA) ਦੀਆਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ, ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਅਤੇ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ, ਕੋਟਾ ਦੇ ਕੋਚਿੰਗ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸੰਗਠਨਾਂ ਵਿੱਚ ਬੋਲਿਆ ਹੈ। ਮੈਂ ਵਿਗਿਆਨਕ ਰਸਾਲਿਆਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸਥਾਨਕ ਪ੍ਰੈਸ ਵਿੱਚ ਵੀ ਲੇਖਾਂ ਦਾ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਇਆ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਂ ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਸਬੰਧਾਂ ਨੂੰ ਜਿੰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੋ ਸਕੇ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮੌਕਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਫਲਦਾਇਕ ਅਨੁਭਵ ਰਿਹਾ ਹੈ।

Women Doctors: Entrepreneurship and Overcoming

ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰ: ਉੱਦਮਤਾ ਅਤੇ ਕਾਬੂ ਪਾਉਣਾ

Challenges

ਚੁਣੌਤੀਆਂ

Many patients have a certain mindset about women doctors. While they may trust you more and also consider you to have more empathy, some patients may feel that female doctors are surgically not as competent. If you have an extremely hardworking and ambitious husband (and in the same specialty like me), it often becomes even more difficult to

carve a distinct identity for yourself and this has been my biggest challenge. Luckily for me, I have had excellent training in Ophthalmology from the prestigious Dr. R. P. Center for ophthalmic sciences, AIIMS, New Delhi and the Sydney Eye Hospital, University of Sydney, Australia where I have been trained in oculoplastic surgery, pediatric ophthalmology, etc. This ensured that I do a variety of ophthalmic surgeries – not just cataract-lens implant surgery, but also lasik laser refractive surgery, oculoplastic surgery, glaucoma surgery, squint surgery, routine and complex ocular trauma and so on, which are not done by most ophthalmologists and this helped me to carve a distinct identity for myself.

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਔਰਤ ਡਾਕਟਰਾਂ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਖਾਸ ਸੋਚ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ 'ਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਭਰੋਸਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਹਮਦਰਦੀ ਵਾਲਾ ਵੀ ਸਮਝ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਕੁਝ ਮਰੀਜ਼ ਇਹ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਔਰਤ ਡਾਕਟਰ ਸਰਜਰੀ ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਵਿੱਚ ਇੰਨੀਆਂ ਸਮਰੱਥ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡਾ ਪਤੀ ਬਹੁਤ ਮਿਹਨਤੀ ਅਤੇ ਮਹੱਤਵਾਕਾਂਖੀ ਹੈ (ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਵਾਂਗ ਉਸੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਵਿੱਚ), ਤਾਂ ਅਕਸਰ ਆਪਣੇ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਪਛਾਣ ਬਣਾਉਣਾ ਹੋਰ ਵੀ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਮੇਰੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਚੁਣੌਤੀ ਰਹੀ ਹੈ। ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ ਮੇਰੇ ਲਈ, ਮੈਂ ਵੱਕਾਰੀ ਡਾ. ਆਰ. ਪੀ. ਸੈਂਟਰ ਫਾਰ ਓਫਥੈਲਮਿਕ ਸਾਇੰਸਜ਼, ਏਮਜ਼, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ ਅਤੇ ਸਿਡਨੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ, ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ ਸਿਡਨੀ, ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਤੋਂ ਨੇਤਰ

ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਸਿਖਲਾਈ ਲਈ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਮੈਨੂੰ ਓਕੁਲੋਪਲਾਸਟਿਕ ਸਰਜਰੀ, ਪੀਡੀਆਟ੍ਰਿਕ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ, ਆਦਿ ਵਿੱਚ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੈ। ਇਸਨੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਕਿ ਮੈਂ ਕਈ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਨੇਤਰ ਸਰਜਰੀਆਂ ਕਰਦਾ ਹਾਂ - ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ-ਲੈਂਸ ਇਮਪਲਾਂਟ ਸਰਜਰੀ, ਸਰੋਂ ਲੇਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ, ਓਕੁਲੋਪਲਾਸਟਿਕ ਸਰਜਰੀ, ਗਲਾਕੋਮਾ ਸਰਜਰੀ, ਸਕਵਿੰਟ ਸਰਜਰੀ, ਰੁਟੀਨ ਅਤੇ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਸਦਮਾ ਅਤੇ ਹੋਰ ਵੀ, ਜੋ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸਨੇ ਮੈਨੂੰ ਆਪਣੇ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਖਰੀ ਪਛਾਣ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕੀਤੀ।

As a medical entrepreneur, the most difficult thing is human resource management, just like in most other fields and I have been lucky that we have been able to find and develop an outstanding team, which has made a huge difference to the smooth working of the SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center in Kota, having good relations with our patients.

ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਉੱਦਮੀ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਸਭ ਤੋਂ ਮੁਸ਼ਕਲ ਚੀਜ਼ ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੋਤ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਹੈ, ਬਿਲਕੁਲ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਹੋਰ ਖੇਤਰਾਂ ਵਾਂਗ ਅਤੇ ਮੈਂ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਰਿਹਾ ਹਾਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਟੀਮ ਲੱਭਣ ਅਤੇ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਏ ਹਾਂ, ਜਿਸ ਨੇ ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਦੇ ਸੁਚਾਰੂ ਕੰਮਕਾਜ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਫ਼ਰਕ ਪਾਇਆ ਹੈ, ਸਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਚੰਗੇ ਸਬੰਧ ਹਨ।

Women Empowerment in Health Care

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਮਹਿਲਾ ਸਸ਼ਕਤੀਕਰਨ

Women empowerment in health care is a bit of a loaded term and it would be vain to think that I can make a significant contribution towards that single-handedly. However, currently, there are many efforts to ensure that women health care professionals form their own groups to get good mentoring and ensure their career progress. The Indian Medical Association (IMA) is coming up with women's wings in all states and sub-specialties are also forming women societies, like the Women in Ophthalmology Society, which has affiliated chapters like the Women Ophthalmologists' Society (WOS) in India.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਮਹਿਲਾ ਸਸ਼ਕਤੀਕਰਨ ਥੋੜਾ ਜਿਹਾ ਬੋਝਲ ਸ਼ਬਦ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਸੋਚਣਾ ਵਿਅਰਥ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਮੈਂ ਇਕੱਲੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾ ਸਕਦੀ ਹਾਂ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਯਤਨ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿ ਮਹਿਲਾ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਚੰਗੀ ਸਲਾਹ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਰੀਅਰ ਦੀ ਤਰੱਕੀ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਮੂਹ ਬਣਾਉਣ। ਇੰਡੀਅਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ (IMA) ਸਾਰੇ ਰਾਜਾਂ ਵਿੱਚ ਮਹਿਲਾ ਵਿੰਗਾਂ ਦੇ ਨਾਲ ਆ ਰਹੀ ਹੈ ਅਤੇ ਉਪ-ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵੀ ਮਹਿਲਾ ਸਮਾਜ ਬਣਾ ਰਹੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਵੂਮੈਨ ਇਨ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ ਸੋਸਾਇਟੀ, ਜਿਸਦੇ ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਵੂਮੈਨ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜਿਸਟਸ ਸੋਸਾਇਟੀ (WOS) ਵਰਗੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਅਧਿਆਏ ਹਨ।

I am happy to be a part of these initiatives that provide women doctors with tools and opportunities

to advance their professional growth. Wider interaction among women colleagues is a great inspiration to motivate young doctors. Also, among the staff working at SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center in Kota, I have always tried to ensure that we have a sympathetic attitude towards the genuine problems faced by women and ensure that their male colleagues also understand the importance of giving slightly more space to women. Based on my experience as an ophthalmic entrepreneur, I have also conducted a few sessions for young ophthalmologists (including women) about career options, challenges for women ophthalmologists and other topics. Also, I have written articles and made YouTube videos on these topics. It has been my honor that after seeing my videos, several young doctors have contacted me to seek guidance about their careers and it is my privilege that I have helped and counseled them to the best extent possible.

ਮੈਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪਹਿਲਕਦਮੀਆਂ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਬਣ ਕੇ ਖੁਸ਼ੀ ਹੋ ਰਹੀ ਹੈ ਜੋ ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਵਿਕਾਸ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸਾਧਨ ਅਤੇ ਮੌਕੇ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਮਹਿਲਾ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵਿਆਪਕ ਆਪਸੀ ਤਾਲਮੇਲ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਵੱਡੀ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਕੋਟਾ ਦੇ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਟਾਫ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ

ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡਾ ਔਰਤਾਂ ਨੂੰ ਦਰਪੇਸ਼ ਅਸਲ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਹਮਦਰਦੀ ਵਾਲਾ ਰਵੱਈਆ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾਵੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪੁਰਸ਼ ਸਹਿਯੋਗੀ ਵੀ ਔਰਤਾਂ ਨੂੰ ਥੋੜ੍ਹਾ ਹੋਰ ਜਗ੍ਹਾ ਦੇਣ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣ। ਇੱਕ ਨੇਤਰ ਉੱਦਮੀ ਵਜੋਂ ਆਪਣੇ ਤਜ਼ਰਬੇ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ, ਮੈਂ ਨੌਜਵਾਨ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ (ਔਰਤਾਂ ਸਮੇਤ) ਲਈ ਕਰੀਅਰ ਦੇ ਵਿਕਲਪਾਂ, ਮਹਿਲਾ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਲਈ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਸੈਸ਼ਨ ਵੀ ਕਰਵਾਏ ਹਨ। ਨਾਲ ਹੀ, ਮੈਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਲੇਖ ਲਿਖੇ ਹਨ ਅਤੇ ਯੂਟਿਊਬ ਵੀਡੀਓ ਬਣਾਏ ਹਨ। ਇਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਸਨਮਾਨ ਦੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਮੇਰੇ ਵੀਡੀਓ ਦੇਖਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਕਈ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਕਰੀਅਰ ਬਾਰੇ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਲੈਣ ਲਈ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕੀਤਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਮੇਰਾ ਸਨਮਾਨ ਹੈ ਕਿ ਮੈਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੱਦ ਤੱਕ ਮਦਦ ਕੀਤੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ ਹੈ।

Secrets to Establishing Private Medical Practice

ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਦੇ ਰਾਜ਼

After returning from overseas, I, together with my spouse (Dr. Suresh K. Pandey) started ophthalmic practice with little money and tried to set up SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center, in Kota (Rajasthan) in a rented premises on February 5, 2006 (Figure 39.1).

ਵਿਦੇਸ਼ ਤੋਂ ਵਾਪਸ ਆਉਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਮੈਂ, ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਸਾਥੀ (ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ) ਨਾਲ ਮਿਲ ਕੇ ਥੋੜ੍ਹੇ ਜਿਹੇ ਪੈਸਿਆਂ ਨਾਲ ਅੱਖਾਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਅਤੇ 5 ਫਰਵਰੀ, 2006 ਨੂੰ ਕੋਟਾ (ਰਾਜਸਥਾਨ) ਵਿੱਚ ਕਿਰਾਏ ਦੇ ਅਹਾਤੇ ਵਿੱਚ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਸਥਾਪਤ

ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ (ਚਿੱਤਰ 39.1)।

Figure 39.1 Inauguration of SuVi Eye Hospital, Kota on February 5, 2006.

ਚਿੱਤਰ 39.1 5 ਫਰਵਰੀ, 2006 ਨੂੰ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ, ਕੋਟਾ ਦਾ ਉਦਘਾਟਨ।

Left to Right: Dr. Vidushi Sharma, Mrs. Ghose, Dr. Supriyo Ghose (Chief,

ਖੱਬੇ ਤੋਂ ਸੱਜੇ: ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ, ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਘੋਸ਼, ਡਾ. ਸੁਪ੍ਰੀਓ ਘੋਸ਼ (ਮੁੱਖ,

Dr. R. P. Center, AIIMS, New Delhi), Dr. Amita Birla, Shri Om Birla

ਡਾ. ਆਰ. ਪੀ. ਸੈਂਟਰ, ਏਮਜ਼, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ), ਡਾ. ਅਮਿਤਾ ਬਿਰਲਾ, ਸ਼੍ਰੀ ਓਮ ਬਿਰਲਾ

(Current Lok Sabha Speaker), and Dr. Suresh K. Pandey.

(ਮੌਜੂਦਾ ਲੋਕ ਸਭਾ ਸਪੀਕਰ), ਅਤੇ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ।

Within a few years, we built a new building for our hospital having all the latest gadgets. We started with an auto-refractometer, an operating microscope and a phacoemulsification machine. Initially, our O.P.D. was 5-10 patients per day. Within one year, the good word spread about our work and the patient numbers increased slowly and gradually to 100-120 patients per day and now we see approximately 250 patients every day and perform 8 to 10 laser/major and minor eye surgeries per day. So far, our team of doctors has done more than 100,000 successful eye surgeries and laser procedures with a high success rate and about 2,000 eye surgeries free of cost to the needy patients.

ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ, ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਹਸਪਤਾਲ ਲਈ ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਇਮਾਰਤ ਬਣਾਈ ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਾਰੇ ਨਵੀਨਤਮ ਯੰਤਰ ਸਨ। ਅਸੀਂ ਇੱਕ ਆਟੋ-ਰਿਫ੍ਰੈਕਟੋਮੀਟਰ, ਇੱਕ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਮਾਈਕ੍ਰੋਸਕੋਪ ਅਤੇ ਇੱਕ ਫੈਕੋਇਮਲਸੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਮਸ਼ੀਨ ਨਾਲ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕੀਤੀ। ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ, ਸਾਡਾ ਓ.ਪੀ.ਡੀ. ਪ੍ਰਤੀ ਦਿਨ 5-10 ਮਰੀਜ਼ ਸੀ। ਇੱਕ ਸਾਲ ਦੇ ਅੰਦਰ, ਸਾਡੇ ਕੰਮ ਬਾਰੇ ਚੰਗੀ ਖ਼ਬਰ ਫੈਲ ਗਈ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਵਧ ਕੇ 100-120 ਮਰੀਜ਼ ਪ੍ਰਤੀ ਦਿਨ ਹੋ ਗਈ ਅਤੇ ਹੁਣ ਅਸੀਂ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਲਗਭਗ

250 ਮਰੀਜ਼ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਤੀ ਦਿਨ 8 ਤੋਂ 10 ਲੇਜ਼ਰ/ਵੱਡੇ ਅਤੇ ਛੋਟੇ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਓਪਰੇਸ਼ਨ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਹੁਣ ਤੱਕ, ਸਾਡੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਟੀਮ ਨੇ ਉੱਚ ਸਫਲਤਾ ਦਰ ਨਾਲ 100,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਫਲ ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਅਤੇ ਲੇਜ਼ਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਲੋੜਵੰਦ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਲਗਭਗ 2,000 ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਓਪਰੇਸ਼ਨ ਮੁਫ਼ਤ ਕੀਤੇ ਹਨ।

SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center, Kota has “World Class Eye Surgery Facilities” including Visx Lasik Laser Machine (for freedom from glasses), Signature Phacoemulsification machine/Zepto Cataract Surgery system (Phacoemulsification or suture-less cataract surgery), Zeiss Lumera operating surgical microscope and DORC Eva phaco vitrectomy machine (for suture-less vitreo-retinal surgery), Oculus Pentacam (for diagnosis of corneal disorders), Optical Coherence Tomography (OCT), Specular Microscope, IOL Master (for lens power calculation), Retinal Green Laser and Fundus Fluorescein Angiography (FFA) and several other valuable diagnostic and surgical equipment to treat all routine and complex eye problems.

ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ, ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ "ਵਿਸ਼ਵ ਪੱਧਰੀ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਸਹੂਲਤਾਂ" ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਸੈਕਸ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਮਸ਼ੀਨ (ਚਸ਼ਮੇ ਤੋਂ ਆਜ਼ਾਦੀ ਲਈ), ਸਿਗਨੇਚਰ ਫੈਕੋਇਮਲਸੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਮਸ਼ੀਨ/ਜ਼ੈਪਟੋ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਸਰਜਰੀ ਸਿਸਟਮ

(ਫਾਕੋਇਮਲਸੀਫਿਕੇਸ਼ਨ ਜਾਂ ਸਿਉਚਰ-ਰਹਿਤ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਸਰਜਰੀ), ਜ਼ੀਸ ਲੂਮੇਰਾ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਸਰਜੀਕਲ ਮਾਈਕ੍ਰੋਸਕੋਪ ਅਤੇ ਡੀਓਆਰਸੀ ਈਵਾ ਫੈਕੋ ਵਿਟਰੈਕਟੋਮੀ ਮਸ਼ੀਨ (ਸਿਉਚਰ-ਰਹਿਤ ਵਿਟ੍ਰੀਓ-ਰੇਟਿਨਲ ਸਰਜਰੀ ਲਈ), ਓਕੁਲਸ ਪੈਂਟਾਕੈਮ (ਕੋਰਨੀਅਲ ਵਿਕਾਰ ਦੇ ਨਿਦਾਨ ਲਈ), ਆਪਟੀਕਲ ਕੋਹੇਰੈਂਸ ਟੋਮੋਗ੍ਰਾਫੀ (ਓਸੀਟੀ), ਸਪੈਕੂਲਰ ਮਾਈਕ੍ਰੋਸਕੋਪ, ਆਈਓਐਲ ਮਾਸਟਰ (ਲੈਂਸ ਪਾਵਰ ਕੈਲਕੂਲੇਸ਼ਨ ਲਈ), ਰੈਟਿਨਲ ਗ੍ਰੀਨ ਲੇਜ਼ਰ ਅਤੇ ਫੰਡਸ ਫਲੋਰੇਸੀਨ ਐਂਜੀਓਗ੍ਰਾਫੀ (ਐਫਐਫਏ) ਅਤੇ ਕਈ ਹੋਰ ਕੀਮਤੀ ਡਾਇਗਨੌਸਟਿਕ ਅਤੇ ਸਰਜੀਕਲ ਉਪਕਰਣ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ ਜੋ ਸਾਰੀਆਂ ਨਿਯਮਤ ਅਤੇ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਦੇ ਹਨ।

We have a team of competent doctors (Dr. Suresh K. Pandey, Dr. Nipun Bagrecha, Dr. Satyendra Kumar Gupta and myself), one visiting retinal doctor (Dr. Abhishek Kothari) and total 40 staff members to help us in day-to-day activities of the hospital. My father, late Gp. Capt. K.M. Sharma was the force behind this vision. He inspired us to return to India from overseas and he also put in a lot of effort for staff training and human resource management at our hospital.

ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਕਾਬਲ ਡਾਕਟਰਾਂ (ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ, ਡਾ. ਨਿਪੁਣ ਬਾਗਰੇਚਾ, ਡਾ. ਸਤੇਂਦਰ ਕੁਮਾਰ ਗੁਪਤਾ ਅਤੇ ਮੈਂ), ਇੱਕ ਵਿਜ਼ਿਟਿੰਗ ਰੈਟਿਨਾ ਡਾਕਟਰ (ਡਾ. ਅਭਿਸ਼ੇਕ ਕੋਠਾਰੀ) ਅਤੇ ਕੁੱਲ 40 ਸਟਾਫ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਟੀਮ ਹੈ ਜੋ ਹਸਪਤਾਲ ਦੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੇ ਕੰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਸਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮੇਰੇ ਪਿਤਾ,

ਸਵਰਗੀ ਜੀ.ਪੀ. ਕੈਪਟਨ ਕੇ.ਐਮ. ਸ਼ਰਮਾ ਇਸ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਦੀ ਤਾਕਤ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਵਿਦੇਸ਼ ਤੋਂ ਭਾਰਤ ਵਾਪਸ ਆਉਣ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਾਡੇ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਸਟਾਫ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਮਨੁੱਖੀ ਸਰੋਤ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਵੀ ਬਹੁਤ ਮਿਹਨਤ ਕੀਤੀ।

SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center provide complete eye care services in all sub-specialties, with all the latest diagnostic and therapeutic modalities in the tier two city of Kota (Rajasthan) by the best-trained doctors. We pride ourselves on having a patient-friendly atmosphere and immensely value the enormous support and trust that we have received from our patients. Several doctors (ophthalmologist trainees and observers from India and abroad) have visited Kota, India including from USA, Switzerland, Ireland, Saudi Arabia, Azerbaijan and Iraq to observe our model of private practice.

ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਕੋਟਾ (ਰਾਜਸਥਾਨ) ਦੇ ਟੀਅਰ ਦੋ ਸ਼ਹਿਰ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਸਾਰੀਆਂ ਨਵੀਨਤਮ ਡਾਇਗਨੌਸਟਿਕ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਨਾਲ, ਸਾਰੀਆਂ ਉਪ-ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸੰਪੂਰਨ ਦੇਖਭਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਸਾਨੂੰ ਮਰੀਜ਼-ਅਨੁਕੂਲ ਮਾਹੌਲ ਹੋਣ 'ਤੇ ਮਾਣ ਹੈ ਅਤੇ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਹੋਏ ਭਾਰੀ ਸਮਰਥਨ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੀ ਬਹੁਤ ਕਦਰ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਕਈ ਡਾਕਟਰਾਂ (ਭਾਰਤ ਅਤੇ ਵਿਦੇਸ਼ਾਂ ਤੋਂ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਨਿਰੀਖਕ) ਨੇ ਸਾਡੇ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ

ਮਾਡਲ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਲਈ ਅਮਰੀਕਾ, ਸਵਿਟਜ਼ਰਲੈਂਡ, ਆਇਰਲੈਂਡ, ਸਾਊਦੀ ਅਰਬ, ਅਜ਼ਰਬਾਈਜਾਨ ਅਤੇ ਇਰਾਕ ਸਮੇਤ ਭਾਰਤ ਦੇ ਕੋਟਾ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕੀਤਾ ਹੈ।

Why a non-Metro City to Start a Medical Practice?

ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਗੈਰ-ਮੈਟਰੋ ਸਿਟੀ ਕਿਉਂ?

This question is often asked by several colleagues, well-wishers and occasionally by a few coaching students (medical aspirants and their parents) while coming for an eye check-up. While it would be tempting to give a clichéd answer like “we wanted to come back to our roots and serve our own people,” which of course is true, the bigger reason is that it makes much more sense to settle down in tier two cities in India today. Even while I was pursuing further training overseas and my juniors doctors asked me about future prospects, I always encouraged them to settle down in these non-metro cities, as it is less expensive to establish and faster to build up a medical practice in these cities. The family contacts provide the initial patient base and good services provide the word of mouth publicity, which is very effective in these non-metro cities. Life is more relaxed; you do not have to travel large distances and can use your time more productively.

ਇਹ ਸਵਾਲ ਅਕਸਰ ਕਈ ਸਾਥੀਆਂ, ਸ਼ੁਭਚਿੰਤਕਾਂ ਅਤੇ ਕਦੇ-ਕਦੇ ਕੁਝ ਕੋਚਿੰਗ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ (ਮੈਡੀਕਲ ਚਾਹਵਾਨਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮਾਪਿਆਂ) ਦੁਆਰਾ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਲਈ ਆਉਂਦੇ ਸਮੇਂ ਪੁੱਛਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਕਿ "ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਜੜ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਵਾਪਸ ਆਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਸੇਵਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ," ਵਰਗਾ ਇੱਕ ਕਲੀਚਡ ਜਵਾਬ ਦੇਣਾ ਲੁਭਾਉਣ ਵਾਲਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਜੋ ਕਿ ਬੇਸ਼ੱਕ ਸੱਚ ਹੈ, ਵੱਡਾ ਕਾਰਨ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਅੱਜ ਭਾਰਤ ਦੇ ਟੀਅਰ ਦੋ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸੈਟਲ ਹੋਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਝਦਾਰੀ ਵਾਲਾ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਮੈਂ ਵਿਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਸਿਖਲਾਈ ਲੈ ਰਿਹਾ ਸੀ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਜੂਨੀਅਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛਿਆ, ਮੈਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਗੈਰ-ਮੈਟਰੋ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸੈਟਲ ਹੋਣ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕੀਤਾ, ਕਿਉਂਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ ਘੱਟ ਮਹਿੰਗਾ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ ਹੈ। ਪਰਿਵਾਰਕ ਸੰਪਰਕ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਮਰੀਜ਼ ਅਧਾਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਚੰਗੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਮੂੰਹ-ਜ਼ਬਾਨੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜੋ ਕਿ ਇਨ੍ਹਾਂ ਗੈਰ-ਮੈਟਰੋ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹੈ। ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਧੇਰੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਹੈ; ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੰਬੀ ਦੂਰੀ ਦੀ ਯਾਤਰਾ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀ ਪੈਂਦੀ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਉਤਪਾਦਕ ਢੰਗ ਨਾਲ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Doctors and Social Services

ਡਾਕਟਰ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਸੇਵਾਵਾਂ

At our hospital, we have always tried to provide the best services to all patients, irrespective of their paying capacity. I consider it an achievement that in spite of providing cutting-edge high-end surgery like micro-incision cataract surgery and premium IOLs, refractive surgery, etc., we have also been able to

provide equal quality of service to all our patients and have a wide spectrum of patients from all kinds of socio-economic backgrounds. We have also organized many free OPD check-up camps, where patients are provided free follow-up and necessary investigations in the hospital and have seen more than 90,000 patients in these camps. Apart from this, we have also done free surgery for needy patients. I am humbled and honored to get the “Women of the Year Zonal Award” from the former Chief Minister of Rajasthan, Smt. Vasundhara Raje. The Government of Rajasthan also felicitated myself and my husband (Dr. Suresh K. Pandey) for the significant work in the field of Ophthalmology and elimination of preventable blindness.

ਸਾਡੇ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਭੁਗਤਾਨ ਸਮਰੱਥਾ ਕੁਝ ਵੀ ਹੋਵੇ। ਮੈਂ ਇਸਨੂੰ ਇੱਕ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਸਮਝਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਮਾਈਕ੍ਰੋ-ਚੀਰਾ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਸਰਜਰੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ IOL, ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ, ਆਦਿ ਵਰਗੀਆਂ ਅਤਿ-ਆਧੁਨਿਕ ਉੱਚ-ਅੰਤ ਦੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬਰਾਬਰ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹੋਏ ਹਾਂ ਅਤੇ ਹਰ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਮਾਜਿਕ-ਆਰਥਿਕ ਪਿਛੋਕੜ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਾਲ ਸਪੈਕਟ੍ਰਮ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮੁਫਤ OPD ਚੈੱਕ-ਅੱਪ ਕੈਂਪ ਵੀ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤੇ ਹਨ, ਜਿੱਥੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਮੁਫਤ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਅਤੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਜਾਂਚਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀਆਂ

ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਕੈਂਪਾਂ ਵਿੱਚ 90,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਅਸੀਂ ਲੋੜਵੰਦ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਮੁਫਤ ਸਰਜਰੀ ਵੀ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਮੈਂ ਰਾਜਸਥਾਨ ਦੀ ਸਾਬਕਾ ਮੁੱਖ ਮੰਤਰੀ ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਵਸੁੰਧਰਾ ਰਾਜੇ ਤੋਂ "ਵੂਮੈਨ ਆਫ ਦ ਈਅਰ ਜ਼ੋਨਲ ਅਵਾਰਡ" ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਕੇ ਨਿਮਰ ਅਤੇ ਸਨਮਾਨਿਤ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹਾਂ। ਰਾਜਸਥਾਨ ਸਰਕਾਰ ਨੇ ਮੈਨੂੰ ਅਤੇ ਮੇਰੇ ਪਤੀ (ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ) ਨੂੰ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਅਤੇ ਰੋਕਥਾਮਯੋਗ ਅੰਨ੍ਹੇਪਣ ਦੇ ਖਾਤਮੇ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੰਮ ਲਈ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤਾ।

Book for Coaching Students

ਕੋਚਿੰਗ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਲਈ ਕਿਤਾਬ

During the course of my practice in Kota, I interacted with a lot of coaching students who visited me for their eye problems. Many of them were interested in talking to me, especially the medical aspirants, as I have done M.B.B.S. and M.D. from AIIMS, New Delhi, which is still on the top of the list for most of these students. I also observed that a lot of students were from small towns and cities and were not as confident as their counterparts from bigger cities. For this reason, I wrote a motivational book in Hindi for coaching students as well as other youngsters from not so privileged backgrounds. The book is titled “Meri Kitab, Meri Dost” and engages in a friendly conversation with the reader. It is an attempt to help

them develop a positive mindset so that they give in their best efforts and also remain happy in all situations in life (Figures 39.2 & 39.3).

ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ ਆਪਣੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕੋਚਿੰਗ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕੀਤੀ ਜੋ ਆਪਣੀਆਂ ਅੱਖਾਂ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਲਈ ਮੇਰੇ ਕੋਲ ਆਉਂਦੇ ਸਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਮੇਰੇ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਸਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਮੈਡੀਕਲ ਦੇ ਚਾਹਵਾਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਮੈਂ ਏਮਜ਼, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ ਤੋਂ ਐਮ.ਬੀ.ਬੀ.ਐਸ. ਅਤੇ ਐਮ.ਡੀ. ਕੀਤੀ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਲਈ ਸੂਚੀ ਵਿੱਚ ਅਜੇ ਵੀ ਸਿਖਰ 'ਤੇ ਹੈ। ਮੈਂ ਇਹ ਵੀ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀ ਛੋਟੇ ਕਸਬਿਆਂ ਅਤੇ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਦੇ ਸਨ ਅਤੇ ਵੱਡੇ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਦੇ ਆਪਣੇ ਹਮਰੁਤਬਾ ਜਿੰਨੇ ਆਤਮਵਿਸ਼ਵਾਸੀ ਨਹੀਂ ਸਨ। ਇਸ ਕਾਰਨ ਕਰਕੇ, ਮੈਂ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਘੱਟ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਅਧਿਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਪਿਛੋਕੜ ਵਾਲੇ ਹੋਰ ਨੌਜਵਾਨਾਂ ਨੂੰ ਕੋਚਿੰਗ ਦੇਣ ਲਈ ਹਿੰਦੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖੀ। ਕਿਤਾਬ ਦਾ ਸਿਰਲੇਖ "ਮੇਰੀ ਕਿਤਾਬ, ਮੇਰੀ ਦੋਸਤੀ" ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਪਾਠਕ ਨਾਲ ਦੋਸਤਾਨਾ ਗੱਲਬਾਤ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਇਹ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਉਹ ਆਪਣੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ਾਂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਜੀਵਨ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਖੁਸ਼ ਰਹਿਣ (ਚਿੱਤਰ 39.2 ਅਤੇ 39.3)।

Figure 39.2: Release of Dr. Vidushi's book Meri Kitab Meri Dost done on

ਚਿੱਤਰ 39.2: ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਦੀ ਕਿਤਾਬ ਮੇਰੀ ਕਿਤਾਬ ਮੇਰੀ ਦੋਸਤ ਦਾ ਰਿਲੀਜ਼

August 12, 2017. Left to Right: Sh. Govind Maheshwari, Dr. A. Q. Khan, Dr.

12 ਅਗਸਤ, 2017। ਖੱਬੇ ਤੋਂ ਸੱਜੇ: ਸ਼੍ਰੀ ਗੋਵਿੰਦ ਮਹੇਸ਼ਵਰੀ, ਡਾ. ਏ. ਕਿਊ. ਖਾਨ, ਡਾ.

Pramod Tiwari, Prof. Girish Verma, Sh. Rohit Gupta (IAS, District Collector,

ਪ੍ਰਮੋਦ ਤਿਵਾੜੀ, ਪ੍ਰੋ. ਗਿਰੀਸ਼ ਵਰਮਾ, ਸ਼੍ਰੀ ਰੋਹਿਤ ਗੁਪਤਾ (ਆਈ.ਏ.ਐਸ., ਜ਼ਿਲ੍ਹਾ ਕੁਲੈਕਟਰ,

Kota), Sh. Nitin Vijay, Sh. Rajesh Maheshwari, Dr. Vidushi Sharma, Dr.

ਕੋਟਾ), ਸ਼. ਨਿਤਿਨ ਵਿਜੇ, ਸ਼. ਰਾਜੇਸ਼ ਮਹੇਸ਼ਵਰੀ, ਡਾ.ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ, ਡਾ.

Suresh K. Pandey.

ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ।

Figure 39.3. Dr. Vidushi and Dr. Suresh K. Pandey sharing their

ਚਿੱਤਰ 39.3. ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਅਤੇ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਆਪਣੇ ਸਾਂਝੇ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

professional journey with medical aspirants (NEET coaching students) of

ਦੇ ਮੈਡੀਕਲ ਉਮੀਦਵਾਰਾਂ (NEET ਕੋਚਿੰਗ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ) ਨਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਯਾਤਰਾ

Kota City.

ਸ਼ਹਿਰ।

Take-Home Message & Lessons Learned: Advice to

Young Doctors, Especially Women Doctors

ਘਰ-ਘਰ ਸੁਨੇਹਾ ਅਤੇ ਸਿੱਖੇ ਸਬਕ: ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਸਲਾਹ

➢ My first advice to young doctors would be to focus on getting the best possible training at the earliest opportunity. This is even more important for women, as it becomes very difficult to devote time to full-time rigorous medical training programs at a later stage in life, particularly after marriage and kids.

➢ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਮੇਰੀ ਪਹਿਲੀ ਸਲਾਹ ਇਹ ਹੋਵੇਗੀ ਕਿ ਉਹ ਜਲਦੀ ਤੋਂ ਜਲਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ। ਇਹ ਔਰਤਾਂ ਲਈ ਹੋਰ ਵੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਬਾਅਦ ਦੇ ਪੜਾਅ 'ਤੇ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਵਿਆਹ ਅਤੇ ਬੱਚਿਆਂ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਪੂਰੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਸਖ਼ਤ ਡਾਕਟਰੀ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਲਈ ਸਮਾਂ ਦੇਣਾ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

➢ At an early age, it is possible to travel far and wide for the best training opportunities, especially in surgical disciplines. Medical practice is not easy because of heightened patient expectations and an aggressive consumer culture that is spreading fast. In such a scenario, it is absolutely essential to get the best possible clinical training, so that our competence is our big strength when starting a clinical practice.

➢ ਛੋਟੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ, ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇ ਮੌਕਿਆਂ ਲਈ ਦੂਰ-

ਦੁਰਾਡੇ ਯਾਤਰਾ ਕਰਨਾ ਸੰਭਵ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਸਰਜੀਕਲ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਵਿੱਚ। ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀਆਂ ਵਧਦੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਫੈਲ ਰਹੇ ਹਮਲਾਵਰ ਖਪਤਕਾਰ ਸੱਭਿਆਚਾਰ ਦੇ ਕਾਰਨ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ, ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਕਲੀਨਿਕਲ ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਬਿਲਕੁਲ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਜੋ ਕਲੀਨਿਕਲ ਅਭਿਆਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਸਾਡੀ ਵੱਡੀ ਤਾਕਤ ਹੋਵੇ।

➢ I would also like to advise young doctors to choose their work based on their own personality and preferences. Some people are very good at communication and interpersonal relations and therefore do well in private practice. Some other people are interested in teaching and do well in an academic setting. Some realize that they would do well in non-clinical branches and some others decide they would want to change their field altogether.

➢ ਮੈਂ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਸਲਾਹ ਦੇਣਾ ਚਾਹਾਂਗਾ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਸ਼ਖਸੀਅਤ ਅਤੇ ਪਸੰਦ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਚੁਣਨ। ਕੁਝ ਲੋਕ ਸੰਚਾਰ ਅਤੇ ਅੰਤਰ-ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਸਬੰਧਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਚੰਗੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਨਿੱਜੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਹੋਰ ਲੋਕ ਪੜ੍ਹਾਉਣ ਵਿੱਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਅਕਾਦਮਿਕ ਮਾਹੌਲ ਵਿੱਚ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਨੂੰ ਅਹਿਸਾਸ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਗੈਰ-ਕਲੀਨਿਕਲ ਸ਼ਾਖਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਵਧੀਆ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਕੁਝ ਹੋਰ ਫੈਸਲਾ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਖੇਤਰ ਨੂੰ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਬਦਲਣਾ ਚਾਹੁਣਗੇ।

➢ Assess your priorities and desires and take an

informed decision, as you can't keep changing these decisions. The most important thing is to decide your own definition of success and then stick to it, so that you are not just successful, but also truly happy.

➢ ਆਪਣੀਆਂ ਤਰਜੀਹਾਂ ਅਤੇ ਇੱਛਾਵਾਂ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇੱਕ ਸੂਝਵਾਨ ਫੈਸਲਾ ਲਓ, ਕਿਉਂਕਿ ਤੁਸੀਂ ਇਹਨਾਂ ਫੈਸਲਿਆਂ ਨੂੰ ਬਦਲਦੇ ਨਹੀਂ ਰਹਿ ਸਕਦੇ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਆਪਣੀ ਪਰਿਭਾਸ਼ਾ ਖੁਦ ਤੈਅ ਕਰੋ ਅਤੇ ਫਿਰ ਇਸ 'ਤੇ ਕਾਇਮ ਰਹੋ, ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਸਿਰਫ਼ ਸਫਲ ਹੀ ਨਾ ਹੋਵੋ, ਸਗੋਂ ਸੱਚਮੁੱਚ ਖੁਸ਼ ਵੀ ਹੋਵੋ।

Part VI

ਭਾਗ VI

COVID-19 Diary: Managing Medical Practice during the COVID-

ਕੋਵਿਡ-19 ਡਾਇਰੀ: ਕੋਵਿਡ ਦੌਰਾਨ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ-

19 Pandemic

19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ

Chapter 40

ਅਧਿਆਇ 40

How to Survive and Manage the Medical Practice

ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਬਚਣਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨਾ ਹੈ

during the COVID-19 Crisis?

ਕੋਵਿਡ-19 ਸੰਕਟ ਦੌਰਾਨ?

“The coronavirus pandemic is described as humanity’s worst crisis since

“ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨੂੰ ਮਨੁੱਖਤਾ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਭੈੜੇ ਸੰਕਟ ਵਜੋਂ ਦਰਸਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ

World War II. It will undoubtedly take time to overcome. As a health

ਦੂਜਾ ਵਿਸ਼ਵ ਯੁੱਧ। ਇਸ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਿਨਾਂ ਸ਼ੱਕ ਸਮਾਂ ਲੱਗੇਗਾ। ਸਿਹਤ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ

professional, we should hope for the best, but be prepared for the worst. The

ਪੇਸ਼ੇਵਰ, ਸਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ, ਪਰ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੇ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

COVID-19 pandemic has taught us that only unconditional passion for this

ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਸਿਖਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਲਈ ਸਿਰਫ਼ ਬਿਨਾਂ ਸ਼ਰਤ ਜਨੂੰਨ

profession and resilience can help doctors cope with a pandemic. Doctors,

ਪੇਸ਼ੇ ਅਤੇ ਲਚਕੀਲਾਪਣ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨਾਲ ਸਿੱਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਡਾਕਟਰ,

health care professionals and administrative staff should stay united while

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਨਿਕ ਸਟਾਫ਼ ਨੂੰ ਇੱਕਜੁੱਟ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕਿ

carrying this battle against this invisible enemy and use their collaborative efforts to create a practical and cost-effective plan for the future. Let us keep

ਇਸ ਅਦਿੱਖ ਦੁਸ਼ਮਣ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਇਸ ਲੜਾਈ ਨੂੰ ਅੱਗੇ ਵਧਾਉਣਾ ਹੈ ਅਤੇ

ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਹਾਰਕ ਅਤੇ ਲਾਗਤ-ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਯਤਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨੀ ਹੈ। ਆਓ ਆਪਾਂ ਜਾਰੀ ਰੱਖੀਏ

a close watch on how the situation unfolds and adopt an innovative solution

ਸਥਿਤੀ ਕਿਵੇਂ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਂਦੀ ਹੈ, ਇਸ 'ਤੇ ਨੇੜਿਓਂ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਹੱਲ ਅਪਣਾਓ।

to solve the problems that arrived on all fronts. It is the only way to ensure that our medical practice, or any medical practice for the matter, can survive

ਸਾਰੇ ਮੋਰਚਿਆਂ 'ਤੇ ਆਈਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ, ਜਾਂ ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਲਈ ਕੋਈ ਵੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ, ਬਚ ਸਕੇ

a crisis.”

ਇੱਕ ਸੰਕਟ।"

- Dr. Vidushi Sharma

- ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ

Coronavirus (COVID-19) has swiftly enveloped the world as it suspiciously lingers around us. For many doctors and health care specialists, the novel virus is a turning point of health havoc and economic crisis,

as we witness this time with a relatively unknown future filled with uncertainties.

ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ (COVID-19) ਨੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਦੁਨੀਆ ਨੂੰ ਘੇਰ ਲਿਆ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹ ਸ਼ੱਕੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਾਡੇ ਆਲੇ-ਦੁਆਲੇ ਘੁੰਮ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਮਾਹਿਰਾਂ ਲਈ, ਇਹ ਨਾਵਲ ਵਾਇਰਸ ਸਿਹਤ ਤਬਾਹੀ ਅਤੇ ਆਰਥਿਕ ਸੰਕਟ ਦਾ ਇੱਕ ਮੋੜ ਹੈ, ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸ ਵਾਰ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾਵਾਂ ਨਾਲ ਭਰੇ ਇੱਕ ਮੁਕਾਬਲਤਨ ਅਣਜਾਣ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਨਾਲ ਗਵਾਹੀ ਦੇ ਰਹੇ ਹਾਂ।

On 1 April 2020, the Secretary General of the United Nations stated that the coronavirus would cause a ‘great global economic recession’ that probably has no parallel in the recent past. The World Bank had also warned that ‘significant economic pain’ will be ‘unavoidable in all countries.’

1 ਅਪ੍ਰੈਲ 2020 ਨੂੰ, ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਸ਼ਟਰ ਦੇ ਸਕੱਤਰ ਜਨਰਲ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਇੱਕ 'ਮਹਾਨ ਵਿਸ਼ਵ ਆਰਥਿਕ ਮੰਦੀ' ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣੇਗਾ ਜਿਸਦਾ ਸ਼ਾਇਦ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਕੋਈ ਸਾਨੀ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਵਿਸ਼ਵ ਬੈਂਕ ਨੇ ਇਹ ਵੀ ਚੇਤਾਵਨੀ ਦਿੱਤੀ ਸੀ ਕਿ 'ਸਾਰੇ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਆਰਥਿਕ ਦਰਦ' ਅਟੱਲ ਹੋਵੇਗਾ।'

The strict lockdown and social distancing also has a drastic impact on the medical field. It has led to the transition from on-premises medical consultations to telemedicine.

ਸਖ਼ਤ ਤਾਲਾਬੰਦੀ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਦੂਰੀ ਦਾ ਮੈਡੀਕਲ ਖੇਤਰ 'ਤੇ ਵੀ ਭਾਰੀ

ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਮੈਡੀਕਲ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਤੋਂ ਟੈਲੀਮੈਡੀਸਨ ਵੱਲ ਤਬਦੀਲੀ ਆਈ ਹੈ।

Virtual consultation with doctors is perhaps one of the significant changes we are going to witness as a result of the deadly second wave of corona crisis. Due to this, many of us are developing contingency plans to recover from this unstable situation.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਨਾਲ ਵਰਚੁਅਲ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਸ਼ਾਇਦ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ ਜੋ ਅਸੀਂ ਕੋਰੋਨਾ ਸੰਕਟ ਦੀ ਘਾਤਕ ਦੂਜੀ ਲਹਿਰ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਦੇਖਣ ਜਾ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਇਸ ਕਾਰਨ, ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਇਸ ਅਸਥਿਰ ਸਥਿਤੀ ਤੋਂ ਉਭਰਨ ਲਈ ਸੰਕਟਕਾਲੀਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਵਿਕਸਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।

This chapter hopes to shed light on different tips that could help medical practices stay afloat during these testing times. From telemedicine, devising cost management plans to resolving internal conflicts, we hope to offer words of wisdom that could help us to navigate out of worst-case scenarios. However, before we delve deep into an action plan, let us take a moment to understand the severity of this situation.

ਇਹ ਅਧਿਆਇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸੁਝਾਵਾਂ 'ਤੇ ਰੌਸ਼ਨੀ ਪਾਉਣ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਇਨ੍ਹਾਂ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਮਿਆਂ ਦੌਰਾਨ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਚਲਦੇ ਰਹਿਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਟੈਲੀਮੈਡੀਸਨ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ, ਲਾਗਤ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਟਕਰਾਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਤੱਕ, ਅਸੀਂ

ਬੁੱਧੀ ਦੇ ਸ਼ਬਦ ਪੇਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਦੇ ਹਾਂ ਜੋ ਸਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਾਹਰ ਨਿਕਲਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕਿਸੇ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਡੂੰਘਾਈ ਨਾਲ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਆਓ ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਗੰਭੀਰਤਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਇੱਕ ਪਲ ਕੱਢੀਏ।

The Impact of COVID-19 on Health Care: An Overview

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ 'ਤੇ ਕੋਵਿਡ-19 ਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵ: ਇੱਕ ਸੰਖੇਪ ਜਾਣਕਾਰੀ

In December 2019, China witnessed the start of an outbreak in Wuhan,

ਦਸੰਬਰ 2019 ਵਿੱਚ, ਚੀਨ ਨੇ ਵੁਹਾਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪ੍ਰਕੋਪ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਦੇਖੀ,

Hubei.[1] The Chinese doctors tried their best to contain the acute respiratory syndrome caused by a ‘new variant of coronavirus 2019-nCoV,’ but all their efforts were in vain. The disease soon spread all over the world, which compelled the World Health Organization (WHO) to label it a pandemic on

ਹੁਬੇਈ।[1] ਚੀਨੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ 'ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ 2019-nCoV ਦੇ ਨਵੇਂ ਰੂਪ' ਕਾਰਨ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਤੀਬਰ ਸਾਹ ਸਿੰਡਰੋਮ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਦੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕੀਤੀ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ਾਂ ਵਿਅਰਥ ਗਈਆਂ। ਇਹ ਬਿਮਾਰੀ ਜਲਦੀ ਹੀ ਪੂਰੀ ਦੁਨੀਆ ਵਿੱਚ ਫੈਲ ਗਈ, ਜਿਸ ਕਾਰਨ ਵਿਸ਼ਵ ਸਿਹਤ ਸੰਗਠਨ (WHO) ਨੂੰ ਇਸਨੂੰ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦਾ ਲੇਬਲ ਦੇਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਹੋਣਾ ਪਿਆ।

11 March 2020.[2]

11 ਮਾਰਚ 2020।[2]

As of April 25, 2021, an online database reported approximately 147,174,483 confirmed cases of COVID-19 in more than 219 countries and territories across the world. The current death toll is estimated to be

25 ਅਪ੍ਰੈਲ, 2021 ਤੱਕ, ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਡੇਟਾਬੇਸ ਨੇ ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ 219 ਤੋਂ ਵੱਧ ਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ COVID-19 ਦੇ ਲਗਭਗ 147,174,483 ਪੁਸ਼ਟੀ ਕੀਤੇ ਕੇਸਾਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ। ਮੌਜੂਦਾ ਮੌਤਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ 2000 ਹੋਣ ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਹੈ।

3,115,299.[3] The continuous death, nationwide lockdowns and inadequate supply of health care equipment have had a drastic impact on the economy.

3,115,299।[3] ਲਗਾਤਾਰ ਮੌਤਾਂ, ਦੇਸ਼ ਵਿਆਪੀ ਤਾਲਾਬੰਦੀ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਨਾਕਾਫ਼ੀ ਸਪਲਾਈ ਨੇ ਅਰਥਵਿਵਸਥਾ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਵੱਡਾ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਾਇਆ ਹੈ।

[4]

The United Nations Trade and Development Agency (UNCTAD) predicts that the world economy will suffer gravely due to the inhibition in world trade operations. The estimated amount of loss is forecasted to be $1 trillion.

ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਸ਼ਟਰ ਵਪਾਰ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ ਏਜੰਸੀ (UNCTAD) ਨੇ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਕੀਤੀ ਹੈ ਕਿ ਵਿਸ਼ਵ ਵਪਾਰ ਕਾਰਜਾਂ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟ ਕਾਰਨ ਵਿਸ਼ਵ ਅਰਥਵਿਵਸਥਾ ਨੂੰ ਗੰਭੀਰ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋਵੇਗਾ। ਨੁਕਸਾਨ ਦੀ ਅਨੁਮਾਨਤ ਰਕਮ $1 ਟ੍ਰਿਲੀਅਨ ਹੋਣ ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਹੈ।

[5] Even after the pandemic, it might take years to rebuild the ‘fragile

[5] ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ, 'ਨਾਜ਼ੁਕ' ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਬਣਾਉਣ ਵਿੱਚ ਕਈ ਸਾਲ ਲੱਗ ਸਕਦੇ ਹਨ

economy.’[6]

ਆਰਥਿਕਤਾ।'[6]

The health care economy will face a similar situation in the coming several weeks or even months. Therefore, it is prudent for private medical practices to prepare for worst-case scenarios to safeguard their practices. These are the questions that haunt us as we witness everything during these changing times. The only hope to stabilize this situation is by taking practical and reasonable steps to secure the practice.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਅਰਥਵਿਵਸਥਾ ਨੂੰ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਜਾਂ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪਵੇਗਾ। ਇਸ ਲਈ, ਨਿੱਜੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਲਈ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਲਈ ਤਿਆਰੀ ਕਰਨਾ ਸਮਝਦਾਰੀ ਹੈ। ਇਹ ਉਹ ਸਵਾਲ ਹਨ ਜੋ ਸਾਨੂੰ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਬਦਲਦੇ ਸਮੇਂ

ਦੌਰਾਨ ਸਭ ਕੁਝ ਦੇਖਦੇ ਹਾਂ। ਇਸ ਸਥਿਤੀ ਨੂੰ ਸਥਿਰ ਕਰਨ ਦੀ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਉਮੀਦ ਹੈ ਕਿ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵਿਹਾਰਕ ਅਤੇ ਵਾਜਬ ਕਦਮ ਚੁੱਕੇ ਜਾਣ।

Tips for Survival: What Should Medical Practices Do?

ਬਚਾਅ ਲਈ ਸੁਝਾਅ: ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਕੀ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ?

Several questions are flashing in the minds of many of us like: How will the COVID-19 pandemic affect the population size in India and globally? Where will medical practices stand in the aftermath of a pandemic outbreak? How do they survive the economic and other challenges (short-term or long-term) faced by doctors before things settle down?

ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਮਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕਈ ਸਵਾਲ ਘੁੰਮ ਰਹੇ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ: ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਭਾਰਤ ਅਤੇ ਵਿਸ਼ਵ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਆਬਾਦੀ ਦੇ ਆਕਾਰ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰੇਗੀ? ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੇ ਫੈਲਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਕਿੱਥੇ ਖੜ੍ਹੇ ਹੋਣਗੇ? ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਸ਼ਾਂਤ ਹੋਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਆਰਥਿਕ ਅਤੇ ਹੋਰ ਚੁਣੌਤੀਆਂ (ਥੋੜ੍ਹੇ ਸਮੇਂ ਜਾਂ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਲਈ) ਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਬਚ ਸਕਦੇ ਹਨ?

Here are a few trends that many private practices and health care facilities are adopting these days, especially in countries that are affected by the COVID-19 pandemic. Medical entrepreneurs need to devise strategies to revive their practice and to come

with an innovative solution to address several challenges.

ਇੱਥੇ ਕੁਝ ਰੁਝਾਨ ਹਨ ਜੋ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤਾਂ ਅੱਜਕੱਲ੍ਹ ਅਪਣਾ ਰਹੀਆਂ ਹਨ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਜੋ COVID-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਤੋਂ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਹਨ। ਮੈਡੀਕਲ ਉੱਦਮੀਆਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਮੁੜ ਸੁਰਜੀਤ ਕਰਨ ਅਤੇ ਕਈ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਹੱਲ ਲਿਆਉਣ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ।

Patient Visit and Surgery to Hospital or Day Care Centers

ਹਸਪਤਾਲ ਜਾਂ ਡੇਅ ਕੇਅਰ ਸੈਂਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ ਦਾ ਦੌਰਾ ਅਤੇ ਸਰਜਰੀ

Patient triage and all the cautions can be remembered with the acronym **SCREEN: S:** Sanitize hands **C:** Consent/declaration/hand hygiene, use of masks by the patient R: Rapid patient turnaround, Restrict entry of the attendant **E:** Examination by a flashlight or use of a slit lamp taking all precautions **E:** Encourage physical distancing **N:** No cash (encourage digital payment), No aerosol-generating procedures.

ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਜਾਂਚ ਅਤੇ ਸਾਰੀਆਂ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਨੂੰ ਸੰਖੇਪ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਸਕ੍ਰੀਨ ਨਾਲ ਯਾਦ ਰੱਖਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ: S: ਹੱਥਾਂ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਕਰੋ C: ਸਹਿਮਤੀ/ਘੋਸ਼ਣਾ/ਹੱਥਾਂ ਦੀ ਸਫਾਈ, ਮਰੀਜ਼ ਦੁਆਰਾ ਮਾਸਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ R: ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਾਪਸ ਲਿਆਉਣਾ, ਸੇਵਾਦਾਰ ਦੇ ਦਾਖਲੇ 'ਤੇ ਪਾਬੰਦੀ ਲਗਾਉਣਾ

E: ਫਲੈਸ਼ਲਾਈਟ ਦੁਆਰਾ ਜਾਂਚ ਜਾਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਵਰਤਦੇ ਹੋਏ ਸਲਿਟ ਲੈਂਪ ਦੀ ਵਰਤੋਂ E: ਸਰੀਰਕ ਦੂਰੀ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ N: ਕੋਈ ਨਕਦੀ ਨਹੀਂ (ਡਿਜੀਟਲ ਭੁਗਤਾਨ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ), ਕੋਈ ਐਰੋਸੋਲ-ਜਨਰੇਟਿੰਗ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਨਹੀਂ।

While seeing emergency cases or in routine OPD, it is essential to take all adequate precautions and follow the guidelines as suggested in an excellent

ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਸਮੇਂ ਜਾਂ ਰੁਟੀਨ ਓਪੀਡੀ ਵਿੱਚ, ਸਾਰੀਆਂ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਵਰਤਣੀਆਂ ਅਤੇ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਵਿੱਚ ਸੁਝਾਏ ਗਏ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

Editorial(i) and by the medical societies.

ਸੰਪਾਦਕੀ (i) ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸੁਸਾਇਟੀਆਂ ਦੁਆਰਾ।

As they say, it’s ‘better to be safe than to be sorry!’

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਉਹ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ, 'ਅਫ਼ਸੋਸ ਕਰਨ ਨਾਲੋਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰਹਿਣਾ ਬਿਹਤਰ ਹੈ!'

All doctors and staff members should take adequate precautions while seeing emergency cases. Use of face masks, frequent hand washing, social distancing, minimal touching and talking, use of slit lamp with protective cover, etc. will be helpful. Emphasis should be given to social distancing, frequent hand washing and hand hygiene.

ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਦੇ ਸਮੇਂ

ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਵਰਤਣੀਆਂ ਚਾਹੀਦੀਆਂ ਹਨ। ਚਿਹਰੇ ਦੇ ਮਾਸਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ, ਵਾਰ-ਵਾਰ ਹੱਥ ਧੋਣਾ, ਸਮਾਜਿਕ ਦੂਰੀ, ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਛੂਹਣਾ ਅਤੇ ਗੱਲ ਕਰਨਾ, ਸੁਰੱਖਿਆ ਕਵਰ ਵਾਲੇ ਸਲਿਟ ਲੈਂਪ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਆਦਿ ਮਦਦਗਾਰ ਹੋਣਗੇ। ਸਮਾਜਿਕ ਦੂਰੀ, ਵਾਰ-ਵਾਰ ਹੱਥ ਧੋਣ ਅਤੇ ਹੱਥਾਂ ਦੀ ਸਫਾਈ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Even before the pandemic, hand hygiene was becoming a center of attention after the Centre for Disease Control (CDC) reported the poor hygiene

ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਵੀ, ਸੈਂਟਰ ਫਾਰ ਡਿਜ਼ੀਜ਼ ਕੰਟਰੋਲ (ਸੀਡੀਸੀ) ਦੁਆਰਾ ਮਾੜੀ ਸਫਾਈ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਹੱਥਾਂ ਦੀ ਸਫਾਈ ਧਿਆਨ ਦਾ ਕੇਂਦਰ ਬਣ ਰਹੀ ਸੀ।

practices by health care workers even in developed countries like USA.[7]

ਅਮਰੀਕਾ ਵਰਗੇ ਵਿਕਸਤ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਅਭਿਆਸ।[7]

The focus on hygiene has reached a whole new level these days. That’s why we should not let go of the current hygiene practices when things return to normalcy.

ਇਨ੍ਹੀਂ ਦਿਨੀਂ ਸਫਾਈ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਇੱਕ ਬਿਲਕੁਲ ਨਵੇਂ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਜਦੋਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਆਮ ਵਾਂਗ ਹੋ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਤਾਂ ਸਾਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ ਸਫਾਈ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਛੱਡਣਾ ਚਾਹੀਦਾ।

The Rise of Digitization/Online Consultation

ਡਿਜੀਟਾਈਜ਼ੇਸ਼ਨ/ਔਨਲਾਈਨ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਦਾ ਉਭਾਰ

In the last few years, the corporate world has been buzzing with the activity as they embrace digital tools to streamline their workload. Yet, the health care industry kept a people-first mentality, even though we were slowly adapting to incorporate technology into our daily activities.

ਪਿਛਲੇ ਕੁਝ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ, ਕਾਰਪੋਰੇਟ ਜਗਤ ਇਸ ਗਤੀਵਿਧੀ ਨਾਲ ਗੂੰਜ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਦੇ ਬੋਝ ਨੂੰ ਸੁਚਾਰੂ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਡਿਜੀਟਲ ਸਾਧਨਾਂ ਨੂੰ ਅਪਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਫਿਰ ਵੀ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਉਦਯੋਗ ਨੇ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਰੱਖਣ ਵਾਲੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਬਣਾਈ ਰੱਖੀ, ਭਾਵੇਂ ਅਸੀਂ ਹੌਲੀ-ਹੌਲੀ ਆਪਣੀਆਂ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਦੀਆਂ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਵਿੱਚ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਲਈ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋ ਰਹੇ ਸੀ।

However, COVID-19 has transformed the health care industry as we are witnessing it every day. Online screenings, consultations and telemedicine are becoming a norm now. In China alone, there was a 900 percent increase in subscribers for popular online health care services like ‘Ping an Good

ਹਾਲਾਂਕਿ, ਕੋਵਿਡ-19 ਨੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਉਦਯੋਗ ਨੂੰ ਬਦਲ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਅਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਦੇਖ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਔਨਲਾਈਨ ਸਕ੍ਰੀਨਿੰਗ, ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਅਤੇ ਟੈਲੀਮੈਡੀਸਨ ਹੁਣ ਇੱਕ ਆਮ ਬਣ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਕੱਲੇ ਚੀਨ ਵਿੱਚ, 'ਪਿੰਗ ਐਨ ਗੁੱਡ' ਵਰਗੀਆਂ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਔਨਲਾਈਨ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਲਈ ਗਾਹਕਾਂ ਵਿੱਚ 900 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਵਾਧਾ ਹੋਇਆ ਹੈ।

Doctor'.[8] Other telemedicine platforms saw a similar surge, as patients skipped primary care providers for their online counterparts.

ਡਾਕਟਰ'।[8] ਹੋਰ ਟੈਲੀਮੈਡੀਸਨ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਵਿੱਚ ਵੀ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਾ ਵਾਧਾ ਦੇਖਣ ਨੂੰ ਮਿਲਿਆ, ਕਿਉਂਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਔਨਲਾਈਨ ਹਮਰੁਤਬਾ ਲਈ ਪ੍ਰਾਇਮਰੀ ਕੇਅਰ ਪ੍ਰੋਵਾਈਡਰਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡ ਦਿੱਤਾ।

India's largest online consultation platforms (Practo, Zoylo, Lybrate, Ask Apollo, etc.) have seen a significant increase in the number of consultations in the past few weeks. The rise of digital solutions mean that patients might replace routine checkups with virtual remote consultations long after it is safe to venture outdoors.

ਭਾਰਤ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੇ ਔਨਲਾਈਨ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ (ਪ੍ਰੈਕਟੋ, ਜ਼ੋਇਲੋ, ਲਾਈਬਰੇਟ, ਆਸਕ ਅਪੋਲੋ, ਆਦਿ) ਨੇ ਪਿਛਲੇ ਕੁਝ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਕਾਫ਼ੀ ਵਾਧਾ ਦੇਖਿਆ ਹੈ। ਡਿਜੀਟਲ ਹੱਲਾਂ ਦੇ ਉਭਾਰ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਬਾਹਰ ਜਾਣ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਹੋਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ ਰੁਟੀਨ ਚੈੱਕਅਪ ਨੂੰ ਵਰਚੁਅਲ ਰਿਮੋਟ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਨਾਲ ਬਦਲ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Other tech-first practices include the availability of slit lamp protectors using the special sheet and other devices that help to see medical cases while maintaining a distance. Moreover, medical surgeons in COVID-19 affected countries are considering

Personal Protection Equipment (PPE) and medical professionals in developed countries may consider robot-assisted surgeries.

ਹੋਰ ਤਕਨੀਕੀ-ਪਹਿਲਾਂ ਦੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਵਿੱਚ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸ਼ੀਟ ਅਤੇ ਹੋਰ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਸਲਿਟ ਲੈਂਪ ਪ੍ਰੋਟੈਕਟਰਾਂ ਦੀ ਉਪਲਬਧਤਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਜੋ ਦੂਰੀ ਬਣਾਈ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਡਾਕਟਰੀ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਕੋਵਿਡ-19 ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਸਰਜਨ ਨਿੱਜੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਕਰਣ (ਪੀਪੀਈ) 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਵਿਕਸਤ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਰੋਬੋਟ-ਸਹਾਇਤਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਸਰਜਰੀਆਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

[9] This way, the contact between patient and surgeon is barely required during practice. This option, however, will not be feasible in developing countries like India. There are other things that Indian doctors can do to assist their patients. For instance, doctors engaged in private practices should not plan to expand or buy any high-tech equipment at present until the situation and economy come back to normal. It is important to remember that this may take several months or even a few years. During the lockdown period, it is important to prepare the plan of action and come with innovative low-cost solutions.

[9] ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੌਰਾਨ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਸਰਜਨ ਵਿਚਕਾਰ ਸੰਪਰਕ

ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਵਿਕਲਪ ਭਾਰਤ ਵਰਗੇ ਵਿਕਾਸਸ਼ੀਲ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਸੰਭਵ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ। ਹੋਰ ਵੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਹਨ ਜੋ ਭਾਰਤੀ ਡਾਕਟਰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਵਿੱਚ ਲੱਗੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਮੌਜੂਦਾ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਉੱਚ-ਤਕਨੀਕੀ ਉਪਕਰਣ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਜਾਂ ਖਰੀਦਣ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਨਹੀਂ ਬਣਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਸਥਿਤੀ ਅਤੇ ਆਰਥਿਕਤਾ ਆਮ ਵਾਂਗ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ। ਇਹ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕਈ ਮਹੀਨੇ ਜਾਂ ਕੁਝ ਸਾਲ ਵੀ ਲੱਗ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਲੌਕਡਾਊਨ ਦੀ ਮਿਆਦ ਦੇ ਦੌਰਾਨ, ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਘੱਟ-ਲਾਗਤ ਵਾਲੇ ਹੱਲਾਂ ਨਾਲ ਆਉਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

It will be pertinent to go to EMR (Electronic Medical Records, etc. if you haven't already) and begin scheduling online appointments and collecting payment. Practicing these things now would make it easier for medical practitioners to adapt to the tech-oriented practices in the foreseeable future.

ਇਹ ਉਚਿਤ ਹੋਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ EMR (ਇਲੈਕਟ੍ਰਾਨਿਕ ਮੈਡੀਕਲ ਰਿਕਾਰਡ, ਆਦਿ) 'ਤੇ ਜਾਓ ਅਤੇ ਔਨਲਾਈਨ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਦਾ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਬਣਾਉਣਾ ਅਤੇ ਭੁਗਤਾਨ ਇਕੱਠਾ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ। ਇਹਨਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਹੁਣੇ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਨਾਲ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰਾਂ ਲਈ ਤਕਨੀਕੀ-ਅਧਾਰਿਤ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

Cost Management and Financial Contingency Plans

ਲਾਗਤ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਸੰਕਟਕਾਲੀਨ ਯੋਜਨਾਵਾਂ

Private practices need to start adjusting their budget

plans. The finance department needs to calculate current cancellations and possible setbacks in the coming weeks and months. Tallying those results will give an accurate picture of the financial situation. One should always consider precautionary

ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀਆਂ ਬਜਟ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਐਡਜਸਟ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਵਿੱਤ ਵਿਭਾਗ ਨੂੰ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਅਤੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦਾ ਰੱਦੀਕਰਨਾਂ ਅਤੇ ਸੰਭਾਵਿਤ ਝਟਕਿਆਂ ਦੀ ਗਣਨਾ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਤੀਜਿਆਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਕਰਨ ਨਾਲ ਵਿੱਤੀ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਸਹੀ ਤਸਵੀਰ ਮਿਲੇਗੀ। ਹਮੇਸ਼ਾ ਸਾਵਧਾਨੀ ਵਰਤਣ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

measures to minimize revenue loss and measures to save money.[10]

ਮਾਲੀਆ ਘਾਟੇ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਨ ਦੇ ਉਪਾਅ ਅਤੇ ਪੈਸੇ ਬਚਾਉਣ ਦੇ ਉਪਾਅ।[10]

Revive the Financial Reserve of the Practice

ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਵਿੱਤੀ ਰਿਜ਼ਰਵ ਨੂੰ ਮੁੜ ਸੁਰਜੀਤ ਕਰੋ

Assess cash reserve of the practice and prepare a plan for survival taking in worst-case scenarios. It is important to accelerate the collection of due amounts by the Third Party Agency (TPA) and all insurance companies and by chasing the debtors. Consider reduction of the fixed cost by converting full-time

doctors to part-time doctors and convert full-time anesthetists to on-call duty professionals. One should cut short all unnecessary expenses like minimizing cost in marketing (newspaper, television, etc.). Also, private practices can adapt to low-cost digital marketing by using social media to maintain visibility and the presence of the practice.

ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਨਕਦ ਰਿਜ਼ਰਵ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਬਚਾਅ ਲਈ ਇੱਕ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਥਰਡ ਪਾਰਟੀ ਏਜੰਸੀ (ਟੀਪੀਏ) ਅਤੇ ਸਾਰੀਆਂ ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੁਆਰਾ ਬਕਾਇਆ ਰਕਮਾਂ ਦੀ ਵਸੂਲੀ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਕਰਜ਼ਦਾਰਾਂ ਦਾ ਪਿੱਛਾ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਪੂਰੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਪਾਰਟ-ਟਾਈਮ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਕੇ ਅਤੇ ਪੂਰੇ ਸਮੇਂ ਦੇ ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਮਾਹਿਰਾਂ ਨੂੰ ਆਨ-ਕਾਲ ਡਿਊਟੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਦਲ ਕੇ ਸਥਿਰ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ। ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਲਾਗਤ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਵਰਗੇ ਸਾਰੇ ਬੇਲੋੜੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ (ਅਖਬਾਰ, ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ, ਆਦਿ)। ਨਾਲ ਹੀ, ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੀ ਦਿੱਖ ਅਤੇ ਮੌਜੂਦਗੀ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਘੱਟ ਲਾਗਤ ਵਾਲੀ ਡਿਜੀਟਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ।

Force Majeure Clause and Equipment Maintenance

ਫੋਰਸ ਮੇਜਰ ਕਲਾਜ਼ ਅਤੇ ਉਪਕਰਣ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ

Consider a reduction in rental cost by following the force majeure clause (if applicable) or by handing over the extra space that is not needed at present. Also, consider the extension of Comprehensive

Maintenance Contract (CMC) and Annual Maintenance Contract (AMC) of important equipment by a few months as mentioned before. Train and sensitize your staff to save money by preventing wastage and by minimizing the use of costly disposable items.

ਫੋਰਸ ਮੈਜਿਊਰ ਕਲਾਜ਼ (ਜੇ ਲਾਗੂ ਹੋਵੇ) ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਕੇ ਜਾਂ ਵਾਧੂ ਜਗ੍ਹਾ ਸੌਂਪ ਕੇ ਕਿਰਾਏ ਦੀ ਲਾਗਤ ਘਟਾਉਣ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ ਜਿਸਦੀ ਇਸ ਸਮੇਂ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਪਹਿਲਾਂ ਦੱਸੇ ਗਏ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੇ ਵਿਆਪਕ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ (CMC) ਅਤੇ ਸਾਲਾਨਾ ਰੱਖ-ਰਖਾਅ ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ (AMC) ਨੂੰ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਲਈ ਵਧਾਉਣ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰੋ। ਬਰਬਾਦੀ ਨੂੰ ਰੋਕ ਕੇ ਅਤੇ ਮਹਿੰਗੀਆਂ ਡਿਸਪੋਜ਼ੇਬਲ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਕੇ ਪੈਸੇ ਬਚਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਅਤੇ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਬਣਾਓ।

Review the Inventory of Supplies and Pause Expansion

ਸਪਲਾਈ ਦੀ ਵਸਤੂ ਸੂਚੀ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ ਅਤੇ ਵਿਸਥਾਰ ਨੂੰ ਰੋਕੋ

Firstly, do an inventory of the implants, surgical adjuncts, pharma items/drug supplies in stock and those we require in the future. Then identify expenditures that aren’t necessary to ensure that we don’t run out of essential supplies. The unnecessary expenses could include planned extensions within the facility, renovations or out-reach medical/eye camps

and other programs. You should also postpone the idea of expansion, a new instrument or hiring non-essential staff until further notice.

ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਸਟਾਕ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦ ਇਮਪਲਾਂਟ, ਸਰਜੀਕਲ ਸਹਾਇਕ, ਫਾਰਮਾ ਵਸਤੂਆਂ/ਦਵਾਈਆਂ ਦੀ ਸਪਲਾਈ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਸਾਨੂੰ ਲੋੜੀਂਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੂਚੀ ਬਣਾਓ। ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰੋ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਹੀਂ ਹਨ ਕਿ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸਪਲਾਈ ਖਤਮ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਬੇਲੋੜੇ ਖਰਚਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਹੂਲਤ ਦੇ ਅੰਦਰ ਯੋਜਨਾਬੱਧ ਵਿਸਥਾਰ, ਮੁਰੰਮਤ ਜਾਂ ਆਊਟ-ਰੀਚ ਮੈਡੀਕਲ/ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਕੈਂਪ ਅਤੇ ਹੋਰ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਅਗਲੇ ਨੋਟਿਸ ਤੱਕ ਵਿਸਥਾਰ, ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਯੰਤਰ ਜਾਂ ਗੈਰ-ਜ਼ਰੂਰੀ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਨਿਯੁਕਤ ਕਰਨ ਦੇ ਵਿਚਾਰ ਨੂੰ ਵੀ ਮੁਲਤਵੀ ਕਰ ਦੇਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Insurance Cover for COVID-19 and Business Interruption Insurance

ਕੋਵਿਡ-19 ਲਈ ਬੀਮਾ ਕਵਰ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬੀਮਾ

Review the insurance policy to check if they cover COVID-19 associated liabilities. Understanding the validity of your insurance coverage and its potential will make it easier for you to make an administrative decision. Request them to provide coverage for preoperative COVID-19 tests. You can also request bank/money lenders to waive off or reduce installment during this period.

ਬੀਮਾ ਪਾਲਿਸੀ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ ਕਿ ਕੀ ਉਹ COVID-19 ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ

ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਆਪਣੇ ਬੀਮਾ ਕਵਰੇਜ ਦੀ ਵੈਧਤਾ ਅਤੇ ਇਸਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕੀ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੇਨਤੀ ਕਰੋ ਕਿ ਉਹ ਆਪਰੇਟਿਵ COVID-19 ਟੈਸਟਾਂ ਲਈ ਕਵਰੇਜ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ। ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਮਿਆਦ ਦੇ ਦੌਰਾਨ ਬੈਂਕ/ਸ਼ਾਹ-ਸੰਭਾਲ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਨੂੰ ਕਿਸ਼ਤਾਂ ਮੁਆਫ ਕਰਨ ਜਾਂ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਵੀ ਬੇਨਤੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

Additionally, business interruption insurance may be an option for the practice if you have significant business losses as a result of the lockdown due to the pandemic. You can discuss insurance management about business interruption insurance to cover unexpected major events and see what qualifies for coverage. It may not cover this emergency, but you'll be better prepared the next time your business suffers similar economic losses.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਜੇਕਰ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਕਾਰਨ ਲੌਕਡਾਊਨ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋਇਆ ਹੈ ਤਾਂ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬੀਮਾ ਅਭਿਆਸ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਕਲਪ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਅਚਾਨਕ ਵੱਡੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਰੁਕਾਵਟ ਬੀਮਾ ਬਾਰੇ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਕਵਰੇਜ ਲਈ ਕੀ ਯੋਗ ਹੈ। ਇਹ ਇਸ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਨੂੰ ਕਵਰ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦਾ, ਪਰ ਅਗਲੀ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਇਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਰਥਿਕ ਨੁਕਸਾਨ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬਿਹਤਰ ਢੰਗ ਨਾਲ ਤਿਆਰ ਹੋਵੋਗੇ।

Legal Aid

ਕਾਨੂੰਨੀ ਸਹਾਇਤਾ

You should consult with a legal advisor. The consultation can ensure that all your paperwork is up to date. They can also create a liability form that safeguards your practice. The form would state that your medical practice will not be held liable in the event of a COVID-19 outbreak within the premises.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਕਾਨੂੰਨੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨਾਲ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਸਾਰੇ ਕਾਗਜ਼ਾਤ ਅੱਪ ਟੂ ਡੇਟ ਹਨ। ਉਹ ਇੱਕ ਦੇਣਦਾਰੀ ਫਾਰਮ ਵੀ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਫਾਰਮ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਜਾਵੇਗਾ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਅਹਾਤੇ ਦੇ ਅੰਦਰ COVID-19 ਦੇ ਫੈਲਣ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗੀ।

Staff Salary and Incentives, etc.

ਸਟਾਫ ਦੀ ਤਨਖਾਹ ਅਤੇ ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ, ਆਦਿ।

Start developing a financial contingency plan with your charted accountant or financial expert. You must inform employees about possible cutbacks in the salary, bonus, incentives, working hours or other amenities they use. Also, request them to cooperate if there is a delay in their annual salary, bonuses and incentives. Communicate and sensitize the entire team to be ready for a salary cut, working on weekends and laying off in the worst-case scenario.

These small steps will ensure that the practice doesn’t struggle with major financial problems during and post-COVID-19 pandemic.

ਆਪਣੇ ਚਾਰਟਰਡ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ ਜਾਂ ਵਿੱਤੀ ਮਾਹਰ ਨਾਲ ਇੱਕ ਵਿੱਤੀ ਸੰਕਟਕਾਲੀਨ ਯੋਜਨਾ ਵਿਕਸਤ ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਤਨਖਾਹ, ਬੋਨਸ, ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ, ਕੰਮ ਦੇ ਘੰਟਿਆਂ ਜਾਂ ਉਹਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਵਰਤੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਹੋਰ ਸਹੂਲਤਾਂ ਵਿੱਚ ਸੰਭਾਵਿਤ ਕਟੌਤੀਆਂ ਬਾਰੇ ਸੂਚਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਨਾਲ ਹੀ, ਜੇਕਰ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸਾਲਾਨਾ ਤਨਖਾਹ, ਬੋਨਸ ਅਤੇ ਪ੍ਰੋਤਸਾਹਨ ਵਿੱਚ ਦੇਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸਹਿਯੋਗ ਕਰਨ ਲਈ ਬੇਨਤੀ ਕਰੋ। ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਤਨਖਾਹ ਵਿੱਚ ਕਟੌਤੀ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹਿਣ, ਵੀਕਐਂਡ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੇ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ ਛੁੱਟੀ ਲਈ ਸੰਚਾਰ ਅਤੇ ਸੰਵੇਦਨਸ਼ੀਲ ਬਣਾਓ। ਇਹ ਛੋਟੇ ਕਦਮ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਗੇ ਕਿ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ COVID-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੌਰਾਨ ਅਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਵੱਡੀਆਂ ਵਿੱਤੀ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨਾਲ ਜੂਝ ਨਾ।

Reshaping Contract, Medical Protocols and Collaborations

ਇਕਰਾਰਨਾਮੇ, ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗ ਨੂੰ ਮੁੜ ਆਕਾਰ ਦੇਣਾ

The COVID-19 pandemic and its medical implications and precautions are

ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰਭਾਵ ਅਤੇ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਹਨ

highlighted aptly in a recent editorial and article. [11] There the authors talk about the risk of contracting the virus during slit-lamp examinations

and other medical procedures. Due to this, it becomes essential for medical practitioners within your facility to take complete precautions while they are with a patient. These include wearing masks for the nose, eyes and mouth during surgery. These measures are mandatory for treating patients who have recently traveled or show visible symptoms of fever or a respiratory disorder.

ਇੱਕ ਹਾਲੀਆ ਸੰਪਾਦਕੀ ਅਤੇ ਲੇਖ ਵਿੱਚ ਢੁਕਵੇਂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਉਜਾਗਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ।[11] ਉੱਥੇ ਲੇਖਕ ਸਲਿਟ-ਲੈਂਪ ਜਾਂਚਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੌਰਾਨ ਵਾਇਰਸ ਦੇ ਸੰਕਰਮਣ ਦੇ ਜੋਖਮ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਕਾਰਨ, ਤੁਹਾਡੀ ਸਹੂਲਤ ਦੇ ਅੰਦਰ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰਾਂ ਲਈ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਨਾਲ ਹੋਣ ਵੇਲੇ ਪੂਰੀ ਸਾਵਧਾਨੀ ਵਰਤਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਸਰਜਰੀ ਦੌਰਾਨ ਨੱਕ, ਅੱਖਾਂ ਅਤੇ ਮੂੰਹ ਲਈ ਮਾਸਕ ਪਹਿਨਣਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਇਹ ਉਪਾਅ ਉਨ੍ਹਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਇਲਾਜ ਲਈ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਯਾਤਰਾ ਕੀਤੀ ਹੈ ਜਾਂ ਬੁਖਾਰ ਜਾਂ ਸਾਹ ਸੰਬੰਧੀ ਵਿਕਾਰ ਦੇ ਦਿਖਾਈ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਲੱਛਣ ਦਿਖਾਏ ਹਨ।

[12]

Besides this, you should start screening patients beforehand. The best strategy is to cancel non-urgent appointments and consulting patients who are ill. We should also ask the staff to stay at home if they are having a fever or cough. Also, make sure that your employees are updated about revised guidelines and

regulations. This will make it easier for them to respond to emergencies and act quickly in case of an emergency.

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਜਾਂਚ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਦੇਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਰਣਨੀਤੀ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਗੈਰ-ਜ਼ਰੂਰੀ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਨੂੰ ਰੱਦ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਬਿਮਾਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ। ਸਾਨੂੰ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਘਰ ਰਹਿਣ ਲਈ ਵੀ ਕਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੇਕਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਬੁਖਾਰ ਜਾਂ ਖੰਘ ਹੈ। ਨਾਲ ਹੀ, ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਸੋਧੇ ਹੋਏ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਅਤੇ ਨਿਯਮਾਂ ਬਾਰੇ ਅਪਡੇਟ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣਾ ਅਤੇ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਜਲਦੀ ਕਾਰਵਾਈ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ।

Moreover, the medical staff must reevaluate their assignments. You must

ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਮੈਡੀਕਲ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੰਮਾਂ ਦਾ ਮੁੜ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਜ਼ਰੂਰ

cultivate a feeling of camaraderie and community amongst peers.[13] Ask them to assist each other during emergencies and swap clinical hours whenever required.

ਸਾਥੀਆਂ ਵਿੱਚ ਦੋਸਤੀ ਅਤੇ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਕਰੋ।[13] ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਦੌਰਾਨ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਕਹੋ ਅਤੇ ਲੋੜ ਪੈਣ 'ਤੇ ਕਲੀਨਿਕਲ ਘੰਟੇ ਬਦਲਣ ਲਈ ਕਹੋ।

It is important for the practice to prepare the revised

contract and include all details about COVID-19 and the possibility to get infected while working in a hospital. It is important to get it duly signed (as advised by a legal expert) by all the staff members. Following these guidelines can mitigate the spread of the infection as well as it will save the practice with legal implications if some staff turns positive for COVID-19 and files a compensation case against the hospital.

ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਲਈ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਸੋਧਿਆ ਹੋਇਆ ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ ਤਿਆਰ ਕਰੇ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਕੋਵਿਡ-19 ਬਾਰੇ ਸਾਰੇ ਵੇਰਵੇ ਅਤੇ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਸੰਕਰਮਿਤ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੇ। ਸਾਰੇ ਸਟਾਫ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਇਸ 'ਤੇ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਦਸਤਖਤ ਕਰਵਾਉਣਾ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਕਾਨੂੰਨੀ ਮਾਹਰ ਦੁਆਰਾ ਸਲਾਹ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੈ) ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਲਾਗ ਦੇ ਫੈਲਣ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਇਹ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨੂੰ ਕਾਨੂੰਨੀ ਉਲਝਣਾਂ ਤੋਂ ਬਚਾਏਗਾ ਜੇਕਰ ਕੁਝ ਸਟਾਫ ਕੋਵਿਡ-19 ਲਈ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਹੋ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿਰੁੱਧ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਕੇਸ ਦਾਇਰ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Group Practice and Models Sharing the Costly Equipment

ਮਹਿੰਗੇ ਉਪਕਰਣਾਂ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਮੂਹ ਅਭਿਆਸ ਅਤੇ ਮਾਡਲ

Other initiatives include sharing facilities (e.g., surgical facilities, laser and surgical equipment) with other private practices to decrease overhead charges.

If possible, you can share medical staff and send terminated employees to aid understaffed practices. The mutual support will strengthen your professional network and also pave the way for possible business opportunities in the future.

ਹੋਰ ਪਹਿਲਕਦਮੀਆਂ ਵਿੱਚ ਓਵਰਹੈੱਡ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਹੋਰ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਨਾਲ ਸਹੂਲਤਾਂ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਸਰਜੀਕਲ ਸਹੂਲਤਾਂ, ਲੇਜ਼ਰ ਅਤੇ ਸਰਜੀਕਲ ਉਪਕਰਣ) ਸਾਂਝੀਆਂ ਕਰਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਜੇ ਸੰਭਵ ਹੋਵੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਮੈਡੀਕਲ ਸਟਾਫ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਘੱਟ ਸਟਾਫ ਵਾਲੇ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਬਰਖਾਸਤ ਕੀਤੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਭੇਜ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਆਪਸੀ ਸਹਾਇਤਾ ਤੁਹਾਡੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨੈੱਟਵਰਕ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰੇਗੀ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ ਸੰਭਾਵਿਤ ਵਪਾਰਕ ਮੌਕਿਆਂ ਲਈ ਰਾਹ ਪੱਧਰਾ ਕਰੇਗੀ।

Virtual Conferences and e-CMEs

ਵਰਚੁਅਲ ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ ਅਤੇ ਈ-ਸੀਐਮਈ

International travel and travel to attend conferences are also banned to limit the spread of COVID-19. The All India Ophthalmology Society as well as other medical societies successfully organized several webinars/virtual conferences during the one year period of on going the COVID-19 crisis. Some of the virtual conferences were organized in collaboration with international medical societies and well attended by doctors from around the world.

ਕੋਵਿਡ-19 ਦੇ ਫੈਲਾਅ ਨੂੰ ਸੀਮਤ ਕਰਨ ਲਈ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਯਾਤਰਾ ਅਤੇ

ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਲਈ ਯਾਤਰਾ 'ਤੇ ਵੀ ਪਾਬੰਦੀ ਹੈ। ਆਲ ਇੰਡੀਆ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ ਸੋਸਾਇਟੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਹੋਰ ਮੈਡੀਕਲ ਸੋਸਾਇਟੀਆਂ ਨੇ ਕੋਵਿਡ-19 ਸੰਕਟ ਦੇ ਇੱਕ ਸਾਲ ਦੇ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਕਈ ਵੈਬਿਨਾਰ/ਵਰਚੁਅਲ ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ ਦਾ ਸਫਲਤਾਪੂਰਵਕ ਆਯੋਜਨ ਕੀਤਾ। ਕੁਝ ਵਰਚੁਅਲ ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਮੈਡੀਕਲ ਸੋਸਾਇਟੀਆਂ ਦੇ ਸਹਿਯੋਗ ਨਾਲ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਸਨ ਅਤੇ ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸ਼ਿਰਕਤ ਕੀਤੀ।

Leadership during the Lockdown

ਲੌਕਡਾਊਨ ਦੌਰਾਨ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ

The coronavirus pandemic is described as humanity's worst crisis since World War II. It will undoubtedly take time to overcome. It is important to be proactive and communicate things effectively. You should also spread positivity to build team morale and uplift spirits during these testing times.

ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨੂੰ ਦੂਜੇ ਵਿਸ਼ਵ ਯੁੱਧ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਨੁੱਖਤਾ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਭੈੜਾ ਸੰਕਟ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਸ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਬਿਨਾਂ ਸ਼ੱਕ ਸਮਾਂ ਲੱਗੇਗਾ। ਸਰਗਰਮ ਰਹਿਣਾ ਅਤੇ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਨ੍ਹਾਂ ਪਰੀਖਿਆ ਦੇ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਟੀਮ ਦੇ ਮਨੋਬਲ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਹੌਂਸਲਾ ਵਧਾਉਣ ਲਈ ਸਕਾਰਾਤਮਕਤਾ ਵੀ ਫੈਲਾਉਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ।

With that said, it is equally important to portray a realistic picture. You should lead your practitioners by adopting tough measures and handling areas of

concern. Additionally, you should instill the importance of institutions over self, maintain transparency and provide frequent updates to the team.

ਇਸਦੇ ਨਾਲ ਹੀ, ਇੱਕ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਤਸਵੀਰ ਪੇਸ਼ ਕਰਨਾ ਵੀ ਉਨਾ ਹੀ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਖ਼ਤ ਉਪਾਅ ਅਪਣਾ ਕੇ ਅਤੇ ਚਿੰਤਾ ਦੇ ਖੇਤਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਕੇ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸੀਆਂ ਦੀ ਅਗਵਾਈ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਉੱਤੇ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਪਾਰਦਰਸ਼ਤਾ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਟੀਮ ਨੂੰ ਵਾਰ-ਵਾਰ ਅੱਪਡੇਟ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

The coronavirus outbreak (COVID-19 pandemic) is going to leave a dark mark on the history of mankind. In only a few months, the pandemic has led to the loss of human life and the global economic recession, along with social and political upheaval.

ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ (COVID-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ) ਦਾ ਪ੍ਰਕੋਪ ਮਨੁੱਖਤਾ ਦੇ ਇਤਿਹਾਸ 'ਤੇ ਇੱਕ ਕਾਲਾ ਨਿਸ਼ਾਨ ਛੱਡਣ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਕੁਝ ਹੀ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਇਸ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨੇ ਮਨੁੱਖੀ ਜਾਨਾਂ ਦਾ ਨੁਕਸਾਨ ਕੀਤਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਮਾਜਿਕ ਅਤੇ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਉਥਲ-ਪੁਥਲ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਵਿਸ਼ਵਵਿਆਪੀ ਆਰਥਿਕ ਮੰਦੀ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣਿਆ ਹੈ।

As medical practitioners, we should hope for the best but be prepared for the worst. We have to safeguard our life as well as our livelihood and those of our patients. In times like these, we should keep in mind

the ‘5 Rs’ for the rapid recovery of the economy: Resolve, Resilience, Return, Re-imagination

ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਸਾਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ ਪਰ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੇ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਆਪਣੀ ਰੋਜ਼ੀ-ਰੋਟੀ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਵੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨੀ ਪਵੇਗੀ। ਅਜਿਹੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ, ਸਾਨੂੰ ਅਰਥਵਿਵਸਥਾ ਦੀ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਰਿਕਵਰੀ ਲਈ '5 ਰੁਪਏ' ਨੂੰ ਯਾਦ ਰੱਖਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ: ਸੰਕਲਪ, ਲਚਕੀਲਾਪਣ, ਵਾਪਸੀ, ਮੁੜ-ਕਲਪਨਾ

and Reform (exhibit).[14]

ਅਤੇ ਸੁਧਾਰ (ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨੀ)।[14]

That means that the first order of business is to resolve real-time challenges that the practice might face due to the pandemic. We then have to create a cost-effective business plan that minimizes cash-related problems. Then think of ways through which we can return to normalcy. The next step is to re-imagine and recreate business operations to fit the current circumstances. Lastly, we should consider how the environment and industry have reformed due to the situation. The collection of these steps can make the institution more robust and more resilient. Hence, this proves that strategic changes and forward-thinking can prepare medical practices for an unpredictable future. In the end, strong leadership

is the key to the current situation. India is fortunate to have a strong political leader as our Prime Minister. Most of the health professionals need to stay united and help each other during this crucial time while fighting against the coronavirus.

ਇਸਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਕ੍ਰਮ ਅਸਲ-ਸਮੇਂ ਦੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨਾ ਹੈ ਜੋ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਦਰਪੇਸ਼ ਆ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਫਿਰ ਸਾਨੂੰ ਇੱਕ ਲਾਗਤ-ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣੀ ਪਵੇਗੀ ਜੋ ਨਕਦੀ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰੇ। ਫਿਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਸੋਚੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਰਾਹੀਂ ਅਸੀਂ ਆਮ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਵਾਪਸ ਆ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਅਗਲਾ ਕਦਮ ਮੌਜੂਦਾ ਹਾਲਾਤਾਂ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਕਾਰਜਾਂ ਦੀ ਮੁੜ ਕਲਪਨਾ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਮੁੜ ਨਿਰਮਾਣ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਸਾਨੂੰ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਥਿਤੀ ਦੇ ਕਾਰਨ ਵਾਤਾਵਰਣ ਅਤੇ ਉਦਯੋਗ ਵਿੱਚ ਕਿਵੇਂ ਸੁਧਾਰ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਕਦਮਾਂ ਦਾ ਸੰਗ੍ਰਹਿ ਸੰਸਥਾ ਨੂੰ ਵਧੇਰੇ ਮਜ਼ਬੂਤ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਲਚਕੀਲਾ ਬਣਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ, ਇਹ ਸਾਬਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਰਣਨੀਤਕ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਅਤੇ ਅਗਾਂਹਵਧੂ ਸੋਚ ਇੱਕ ਅਣਪਛਾਤੇ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਮਜ਼ਬੂਤ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਕੁੰਜੀ ਹੈ। ਭਾਰਤ ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਪ੍ਰਧਾਨ ਮੰਤਰੀ ਵਜੋਂ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਰਾਜਨੀਤਿਕ ਨੇਤਾ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਿਹਤ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਵਿਰੁੱਧ ਲੜਦੇ ਹੋਏ ਇਸ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਇੱਕਜੁੱਟ ਰਹਿਣ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ।

The COVID-19 pandemic has taught us that only unconditional passion for this profession and

resilience can help doctors cope with a pandemic. We must, however, not forget the importance of pragmatism. Doctors and administrative staff should use their collaborative efforts to create a practical and cost-effective plan for the future. The plan should include everything from cost management and patient care to adopting digital solutions. Along with this, health care facilities must arrange a contingency plan to respond quickly in the event of a disaster.

ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਸਿਖਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਪੇਸ਼ੇ ਲਈ ਸਿਰਫ਼ ਬਿਨਾਂ ਸ਼ਰਤ ਜਨੂੰਨ ਅਤੇ ਲਚਕੀਲਾਪਣ ਹੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨਾਲ ਸਿੱਝਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਸਾਨੂੰ ਵਿਵਹਾਰਕਤਾ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਨਿਕ ਸਟਾਫ਼ ਨੂੰ ਭਵਿੱਖ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਹਾਰਕ ਅਤੇ ਲਾਗਤ-ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਯਤਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਯੋਜਨਾ ਵਿੱਚ ਲਾਗਤ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਡਿਜੀਟਲ ਹੱਲ ਅਪਣਾਉਣ ਤੱਕ ਸਭ ਕੁਝ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਨਾਲ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਹੂਲਤਾਂ ਨੂੰ ਆਫ਼ਤ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਲਈ ਇੱਕ ਸੰਕਟਕਾਲੀਨ ਯੋਜਨਾ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

With that said, we must not forget the humane quality of our profession. Don’t let digitization weaken the doctor–patient relationship we have forged over the years. Make sure that they are

updated on any changes and also listen to their feedback. This way, we can continue providing them with the best care possible.

ਇਸਦੇ ਨਾਲ ਹੀ, ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇ ਦੀ ਮਨੁੱਖੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਨੂੰ ਨਹੀਂ ਭੁੱਲਣਾ ਚਾਹੀਦਾ। ਡਿਜੀਟਾਈਜ਼ੇਸ਼ਨ ਨੂੰ ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਰਿਸ਼ਤੇ ਨੂੰ ਕਮਜ਼ੋਰ ਨਾ ਹੋਣ ਦਿਓ ਜੋ ਅਸੀਂ ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਬਣਾਇਆ ਹੈ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ ਕਿ ਉਹ ਕਿਸੇ ਵੀ ਬਦਲਾਅ ਬਾਰੇ ਅਪਡੇਟ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਫੀਡਬੈਕ ਨੂੰ ਵੀ ਸੁਣਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ, ਅਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸੰਭਵ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨਾ ਜਾਰੀ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹਾਂ।

Let us keep a close watch on how the situation unfolds and adopt an innovative solution to solve the problems that arrived on all fronts. It is the only way to ensure that our medical practice or any medical practice for that matter, can survive a crisis.

ਆਓ ਅਸੀਂ ਇਸ ਗੱਲ 'ਤੇ ਨੇੜਿਓਂ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖੀਏ ਕਿ ਸਥਿਤੀ ਕਿਵੇਂ ਸਾਹਮਣੇ ਆਉਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਮੋਰਚਿਆਂ 'ਤੇ ਆਈਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਨੂੰ ਹੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਹੱਲ ਅਪਣਾਈਏ। ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦਾ ਇੱਕੋ ਇੱਕ ਤਰੀਕਾ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਜਾਂ ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਲਈ ਕੋਈ ਵੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ, ਕਿਸੇ ਸੰਕਟ ਤੋਂ ਬਚ ਸਕੇ।

Take-Home Message

ਘਰ ਲੈ ਜਾਣ ਦਾ ਸੁਨੇਹਾ

The toolkit for managing medical practice during the crisis caused by the COVID-19 pandemic can be

emphasized by the acronym:

ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਕਾਰਨ ਪੈਦਾ ਹੋਏ ਸੰਕਟ ਦੌਰਾਨ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਟੂਲਕਿੱਟ ਨੂੰ ਸੰਖੇਪ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਦਰਸਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ:

CORONAVIRUS-

ਕੋਰੋਨਾ ਵਾਇਰਸ-

➢ C: Consent/declaration from all the patients and cut down unnecessary expenses

➢ C: ਸਾਰੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਸਹਿਮਤੀ/ਘੋਸ਼ਣਾ ਅਤੇ ਬੇਲੋੜੇ ਖਰਚਿਆਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣਾ

➢ **O:** Outline the plan to manage the practice such as standard operating procedures/Protocols to ensure safety for all the team members as well as for patients. Over communicate/communicate clearly with your team members.

➢ O: ਟੀਮ ਦੇ ਸਾਰੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਮਿਆਰੀ ਸੰਚਾਲਨ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ/ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ ਵਰਗੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਰੂਪ-ਰੇਖਾ ਬਣਾਓ। ਆਪਣੀ ਟੀਮ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਸਪੱਸ਼ਟ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਧੇਰੇ ਸੰਚਾਰ/ਸੰਚਾਰ ਕਰੋ।

➢ **R:** Review Finances and prepare a realistic plan keeping the worst case scenario in mind.

➢ R: ਵਿੱਤ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜੇ ਹਾਲਾਤ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਇੱਕ ਯਥਾਰਥਵਾਦੀ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰੋ।

➢ **O:** Outstanding bills/dues to be collected from the insurance company.

➢ O: ਬੀਮਾ ਕੰਪਨੀ ਤੋਂ ਵਸੂਲੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਬਕਾਇਆ ਬਿੱਲ/ਬਕਾਇਆ।

➢ **N:** No to buying costly equipment and no to new expansion of practice

➢ ਨ: ਮਹਿੰਗੇ ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦਣ ਲਈ ਨਹੀਂ ਅਤੇ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਨਵੇਂ ਵਿਸਥਾਰ ਲਈ ਨਹੀਂ

till practice volume comes to normal.

ਜਦੋਂ ਤੱਕ ਅਭਿਆਸ ਦੀ ਮਾਤਰਾ ਆਮ ਨਹੀਂ ਹੋ ਜਾਂਦੀ।

➢ **A:** Arrange all necessary items to stop or limit COVID-19 transmission (masks/sanitizers/safety glasses/personal protection equipment, if needed).

➢ A: ਕੋਵਿਡ-19 ਦੇ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਜਾਂ ਸੀਮਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਰੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰੋ (ਮਾਸਕ/ਸੈਨੀਟਾਈਜ਼ਰ/ਸੁਰੱਖਿਆ ਗਲਾਸ/ਨਿੱਜੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਕਰਣ, ਜੇ ਲੋੜ ਹੋਵੇ)।

➢ **V:** Virtual Consultation (Telehealth) or consultation on phone/WhatsApp for follow-up patients.

➢ V: ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਵਰਚੁਅਲ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ (ਟੈਲੀਹੈਲਥ) ਜਾਂ ਫ਼ੋਨ/ਵਟਸਐਪ 'ਤੇ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ।

➢ **I:** Inventory management (check all stock, other inventory and return the excessive or near expiry

items you do not need, Implement all measures, follow protocols/ guidelines to manage your OPD and operation theater to avoid contamination.

➢ ਮੈਂ: ਵਸਤੂ ਪ੍ਰਬੰਧਨ (ਸਾਰੇ ਸਟਾਕ, ਹੋਰ ਵਸਤੂਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਜਾਂ ਲਗਭਗ ਮਿਆਦ ਪੁੱਗਣ ਵਾਲੀ ਚੀਜ਼, ਸਾਰੇ ਉਪਾਅ ਲਾਗੂ ਕਰੋ, ਆਪਣੇ ਓਪੀਡੀ ਅਤੇ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਥੀਏਟਰ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ/ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ ਤਾਂ ਜੋ ਗੰਦਗੀ ਤੋਂ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕੇ।

➢ **R:** Review the situation everyday and take appropriate steps, Rental agreement.

➢ R: ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਸਮੀਖਿਆ ਕਰੋ ਅਤੇ ਢੁਕਵੇਂ ਕਦਮ ਚੁੱਕੋ, ਕਿਰਾਏ ਦਾ ਸਮਝੌਤਾ।

➢ **U:** Update yourself and the entire team and ensure (and document) guidelines that are to be followed.

➢ ਯੂ: ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਅਤੇ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਅੱਪਡੇਟ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ (ਅਤੇ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਬਣਾਓ) ਕਿ ਕਿਹੜੇ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੀ ਜਾਣੀ ਹੈ।

➢ **S:** Staff management (special consent/agreement about job and salary, working hours, etc.), Social distancing, Sanitization, etc.

➢ ਐੱਸ: ਸਟਾਫ ਪ੍ਰਬੰਧਨ (ਨੌਕਰੀ ਅਤੇ ਤਨਖਾਹ, ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੇ ਘੰਟੇ, ਆਦਿ ਬਾਰੇ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਸਹਿਮਤੀ/ਇਕਰਾਰਨਾਮਾ), ਸਮਾਜਿਕ ਦੂਰੀ, ਸੈਨੀਟਾਈਜ਼ੇਸ਼ਨ, ਆਦਿ।

Chapter 41

ਅਧਿਆਇ 41

How to Reset and Reboot Life During the COVID-

ਕੋਵਿਡ ਦੌਰਾਨ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਰੀਸੈਟ ਅਤੇ ਰੀਬੂਟ ਕਰਨਾ ਹੈ-

19 Pandemic?

19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ?

“In times of second deadly wave of COVID-19 pandemic, most of us often

“ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੀ ਦੂਜੀ ਘਾਤਕ ਲਹਿਰ ਦੇ ਸਮੇਂ, ਸਾਡੇ ਵਿੱਚੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਅਕਸਰ

ask when the world will return to its normal days? As the lockdown

ਪੁੱਛੋ ਕਿ ਦੁਨੀਆਂ ਆਪਣੇ ਆਮ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚ ਕਦੋਂ ਵਾਪਸ ਆਵੇਗੀ? ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਤਾਲਾਬੰਦੀ

restrictions are eased after first and second waves, the COVID-19 cases are

ਪਹਿਲੀ ਅਤੇ ਦੂਜੀ ਲਹਿਰ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਪਾਬੰਦੀਆਂ ਵਿੱਚ ਢਿੱਲ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਕੋਵਿਡ-19 ਦੇ ਮਾਮਲੇ ਘੱਟ ਜਾਂਦੇ ਹਨ

also increasing, but there will also be rapid innovations in technology,

ਵੀ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਪਰ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਨਵੀਨਤਾਵਾਂ ਵੀ ਹੋਣਗੀਆਂ,

service and processes to ensure that a “new normal” life continues despite the threats posed by COVID-19. It is important for us to not wait for normal

ਕੋਵਿਡ-19 ਦੁਆਰਾ ਪੈਦਾ ਹੋਏ ਖਤਰਿਆਂ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ "ਨਵਾਂ ਆਮ" ਜੀਵਨ ਜਾਰੀ ਰੱਖਣ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਸੇਵਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ। ਸਾਡੇ ਲਈ ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਮ ਦੀ ਉਡੀਕ ਨਾ ਕਰੀਏ

days! We all need to assume that abnormal days are normal days! Today’s abnormal normal is now our new normal! The world may not return to its old

ਦਿਨ! ਸਾਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਮੰਨਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਅਸਾਧਾਰਨ ਦਿਨ ਆਮ ਦਿਨ ਹਨ! ਅੱਜ ਦਾ ਅਸਾਧਾਰਨ ਆਮ ਹੁਣ ਸਾਡਾ ਨਵਾਂ ਆਮ ਹੈ! ਦੁਨੀਆ ਸ਼ਾਇਦ ਆਪਣੇ ਪੁਰਾਣੇ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਵਾਪਸ ਨਾ ਆਵੇ

days; a wise person is the one who adapts to the changing world! All days

ਦਿਨ; ਇੱਕ ਸਿਆਣਾ ਵਿਅਕਤੀ ਉਹ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਬਦਲਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ! ਸਾਰੇ ਦਿਨ

are normal as long as you adjust yourself to the changes no matter how

ਜਿੰਨਾ ਚਿਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਢਾਲ ਲੈਂਦੇ ਹੋ, ਇਹ ਆਮ ਹਨ, ਭਾਵੇਂ ਕਿਵੇਂ ਵੀ

dramatic these changes are."

ਇਹ ਬਦਲਾਅ ਬਹੁਤ ਨਾਟਕੀ ਹਨ।"

-Dr. Suresh K. Pandey

-ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ

Prevention is better than cure — The significance of this everlasting quote cannot be questioned, especially, at a time when the whole world is fighting against the deadly COVID-19 pandemic. Many doctors and health care professionals have lost their lives while fighting against COVID-19. As entire India had recently faced second wave of COVID-19, senior health care professionals/doctors are doing medical consultation using virtual platforms or seeing a limited number of patients or are providing only emergency services.

ਰੋਕਥਾਮ ਇਲਾਜ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੈ — ਇਸ ਸਦੀਵੀ ਹਵਾਲੇ ਦੀ ਮਹੱਤਤਾ 'ਤੇ ਸਵਾਲ ਨਹੀਂ ਉਠਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ, ਅਜਿਹੇ ਸਮੇਂ ਜਦੋਂ ਪੂਰੀ ਦੁਨੀਆ ਘਾਤਕ COVID-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਵਿਰੁੱਧ ਲੜ ਰਹੀ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ COVID-19 ਵਿਰੁੱਧ ਲੜਦੇ ਹੋਏ ਆਪਣੀਆਂ ਜਾਨਾਂ ਗੁਆ ਚੁੱਕੇ ਹਨ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪੂਰੇ ਭਾਰਤ ਨੇ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ COVID-19 ਦੀ ਦੂਜੀ ਲਹਿਰ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕੀਤਾ ਸੀ, ਸੀਨੀਅਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ/ਡਾਕਟਰ ਵਰਚੁਅਲ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਡਾਕਟਰੀ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜਾਂ ਸੀਮਤ ਗਿਣਤੀ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖ ਰਹੇ

ਹਨ ਜਾਂ ਸਿਰਫ਼ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ।

In this chapter, I will be sharing several tips to reset, reboot your life and get adapted to the new normal during the COVID-19 period. If you are a medical student, resident, fellow, practicing doctor/health professional, here are nineteen ways to reset and reboot your life during the COVID-19 pandemic time. This can be summarized with the acronym of **CORONAVIRUS LOCKDOWN.**

ਇਸ ਅਧਿਆਇ ਵਿੱਚ, ਮੈਂ COVID-19 ਦੀ ਮਿਆਦ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਰੀਸੈਟ ਕਰਨ, ਰੀਬੂਟ ਕਰਨ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਆਮ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਣ ਲਈ ਕਈ ਸੁਝਾਅ ਸਾਂਝੇ ਕਰਾਂਗਾ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਇੱਕ ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀ, ਨਿਵਾਸੀ, ਸਾਥੀ, ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰ/ਸਿਹਤ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਹੋ, ਤਾਂ ਇੱਥੇ COVID-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੇ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਰੀਸੈਟ ਕਰਨ ਅਤੇ ਰੀਸੈਟ ਕਰਨ ਦੇ ਉੱਨੀ ਤਰੀਕੇ ਹਨ। ਇਸਨੂੰ CORONAVIRUS LOCKDOWN ਦੇ ਸੰਖੇਪ ਰੂਪ ਨਾਲ ਸੰਖੇਪ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

C: *Change in Medical Practice and Get Adapted to the New Normal:* This is something that will be used by the medical equipment industry. For example, in the field of Ophthalmology, we have seen various new modifications in widespread use like breath shields for slit lamps and indirect ophthalmoscopes and the industry has quickly ramped up its capability to manufacture Personal Protection Equipment (PPEs),

masks, face shields and other safety devices. With an increase in production, thankfully the costs are also coming down, though the danger of poor quality equipment is also present. In the future, we are likely to see many innovations that will make it safer for doctors to examine patients. In Ophthalmology, for example, we will see slit lamps, where the distance between the patient and the ophthalmologist is considerably increased and surgical microscopes with some sort of cover for the patient's face that will reduce the chances of droplet infection.

C: ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਆਮ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣੋ: ਇਹ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜਿਸਦੀ ਵਰਤੋਂ ਡਾਕਟਰੀ ਉਪਕਰਣ ਉਦਯੋਗ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇਗੀ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਵਿਆਪਕ ਵਰਤੋਂ ਵਿੱਚ ਕਈ ਨਵੇਂ ਸੋਧਾਂ ਵੇਖੀਆਂ ਹਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਸਲਿਟ ਲੈਂਪਾਂ ਲਈ ਸਾਹ ਢਾਲ ਅਤੇ ਅਸਿੱਧੇ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਅਤੇ ਉਦਯੋਗ ਨੇ ਨਿੱਜੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਕਰਣ (PPE), ਮਾਸਕ, ਚਿਹਰੇ ਦੀਆਂ ਢਾਲ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੇ ਨਿਰਮਾਣ ਦੀ ਆਪਣੀ ਸਮਰੱਥਾ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧਾ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਉਤਪਾਦਨ ਵਿੱਚ ਵਾਧੇ ਦੇ ਨਾਲ, ਸ਼ੁਕਰ ਹੈ ਕਿ ਲਾਗਤਾਂ ਵੀ ਘੱਟ ਰਹੀਆਂ ਹਨ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਮਾੜੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੇ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦਾ ਖ਼ਤਰਾ ਵੀ ਮੌਜੂਦ ਹੈ। ਭਵਿੱਖ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਕਾਢਾਂ ਦੇਖਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਰੱਖਦੇ ਹਾਂ ਜੋ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਬਣਾਉਣਗੀਆਂ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਸਲਿਟ ਲੈਂਪ ਦੇਖਾਂਗੇ, ਜਿੱਥੇ ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀ ਵਿਚਕਾਰ ਦੂਰੀ ਕਾਫ਼ੀ ਵੱਧ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਚਿਹਰੇ ਲਈ ਕਿਸੇ ਕਿਸਮ ਦੇ ਕਵਰ ਵਾਲੇ ਸਰਜੀਕਲ ਮਾਈਕ੍ਰੋਸਕੋਪ

ਜੋ ਬੂੰਦਾਂ ਦੀ ਲਾਗ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਨੂੰ ਘਟਾ ਦੇਣਗੇ।

C: *Change in Medical Practice: Get used to practicing with all precautions to prevent the COVID-19 infection. Innovate and follow new methods to minimize the safety of yourself, your family, staff members as well as patients.*

C: ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ: COVID-19 ਦੀ ਲਾਗ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਸਾਰੀਆਂ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਨਾਲ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਪਾਓ। ਆਪਣੀ, ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ, ਸਟਾਫ਼ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ਨਵੇਂ ਤਰੀਕਿਆਂ ਨੂੰ ਅਪਣਾਓ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ।

Connect with mentors, colleagues and friends within the medical profession or outside the medical profession by phone and by email or by video call and prepare yourself to adapt quickly for adopting the new normal. For the head of units/medical leaders/practice owners, it is also the time to communicate clearly and frequently with staff/team members and encourage them to stay positive and utilize the COVID-19 pandemic in the most productive way.

ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇ ਦੇ ਅੰਦਰ ਜਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ, ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਅਤੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨਾਲ ਫ਼ੋਨ ਅਤੇ ਈਮੇਲ ਜਾਂ ਵੀਡੀਓ ਕਾਲ ਰਾਹੀਂ ਜੁੜੋ ਅਤੇ ਨਵੇਂ ਆਮ ਨੂੰ ਅਪਣਾਉਣ ਲਈ ਜਲਦੀ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਯੂਨਿਟਾਂ ਦੇ ਮੁਖੀਆਂ/ਮੈਡੀਕਲ ਆਗੂਆਂ/ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ

ਮਾਲਕਾਂ ਲਈ, ਇਹ ਸਮਾਂ ਸਟਾਫ/ਟੀਮ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਸਪਸ਼ਟ ਅਤੇ ਅਕਸਰ ਸੰਚਾਰ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਹਿਣ ਅਤੇ COVID-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਲਾਭਕਾਰੀ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨ ਦਾ ਵੀ ਹੈ।

During the COVID-19 pandemic, I have communicated with most of our mentors, ophthalmic leaders, friends and colleagues in India and worldwide (John A. Moran Eye Center, Salt Lake City, USA, and Sydney Eye Hospital, Sydney, Australia) asking about their health and well-being. Most of our mentors and colleagues were very prompt in replying and also very happy to get reconnected.

ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੌਰਾਨ, ਮੈਂ ਭਾਰਤ ਅਤੇ ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ, ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰਾਂ, ਦੋਸਤਾਂ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ (ਜੌਨ ਏ. ਮੋਰਨ ਆਈ ਸੈਂਟਰ, ਸਾਲਟ ਲੇਕ ਸਿਟੀ, ਅਮਰੀਕਾ, ਅਤੇ ਸਿਡਨੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ, ਸਿਡਨੀ, ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ) ਨਾਲ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛਿਆ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਲਾਹਕਾਰ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਤੇਜ਼ ਸਨ ਅਤੇ ਦੁਬਾਰਾ ਜੁੜਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼ ਸਨ।

O: Outline your plan to stay healthy and adapt to the “new normal” during the COVID-19 era.

ਓ: ਕੋਵਿਡ-19 ਯੁੱਗ ਦੌਰਾਨ ਸਿਹਤਮੰਦ ਰਹਿਣ ਅਤੇ "ਨਵੇਂ ਆਮ" ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਣ ਦੀ ਆਪਣੀ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਰੂਪ-ਰੇਖਾ ਬਣਾਓ।

O: *Organize your life, your home, your office and de-clutter storage.* Medical professionals require a full-time commitment and most of the high-volume doctors are very busy forcing themselves to allocate less time to organize their personal life. We have all got a disorganized office desk, a drawer chocked-full of paperwork that we have never had time to sift through and organize. Whether it is bills, receipts, doctor's prescriptions (about our own health), insurance or financial papers, utilize the lockdown time to turn that mountain into a molehill by sorting through. Apart from freeing up space and de-cluttering our storage, we will get the added benefit of having all critical documents filed in one place so we are not turning the house upside down when we really need them. While sorting, if you come across important documents that you do not need a physical copy of, digitize them! Take a picture or scan them using free apps to convert them into PDFs. Store these on cloud-based storage platforms, so you have 24x7 access.

ਓ: ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ, ਆਪਣਾ ਘਰ, ਆਪਣਾ ਦਫ਼ਤਰ ਅਤੇ ਸਟੋਰੇਜ ਨੂੰ ਸਾਫ਼-ਸੁਥਰਾ ਬਣਾਓ। ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਵਚਨਬੱਧਤਾ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਉੱਚ-ਆਵਾਜ਼ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰ ਆਪਣੀ ਨਿੱਜੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਸੰਗਠਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਦੇਣ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕਰਨ ਵਿੱਚ

ਬਹੁਤ ਰੁੱਝੇ ਰਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਸਾਡੇ ਸਾਰਿਆਂ ਕੋਲ ਇੱਕ ਅਸੰਗਠਿਤ ਦਫ਼ਤਰੀ ਡੈਸਕ ਹੈ, ਇੱਕ ਦਰਾਜ਼ ਕਾਗਜ਼ਾਤ ਨਾਲ ਭਰਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ ਜਿਸਨੂੰ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਕਦੇ ਵੀ ਛਾਣਨ ਅਤੇ ਸੰਗਠਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਬਿੱਲ, ਰਸੀਦਾਂ, ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਨੁਸਖੇ (ਸਾਡੀ ਆਪਣੀ ਸਿਹਤ ਬਾਰੇ), ਬੀਮਾ ਜਾਂ ਵਿੱਤੀ ਕਾਗਜ਼ਾਤ ਹੋਣ, ਲੌਕਡਾਊਨ ਸਮੇਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਉਸ ਪਹਾੜ ਨੂੰ ਛਾਂਟ ਕੇ ਇੱਕ ਤਿਲ ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਲਈ ਕਰੋ। ਜਗ੍ਹਾ ਖਾਲੀ ਕਰਨ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਸਟੋਰੇਜ ਨੂੰ ਸਾਫ਼ ਕਰਨ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਸਾਨੂੰ ਸਾਰੇ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਜਗ੍ਹਾ 'ਤੇ ਦਾਇਰ ਕਰਨ ਦਾ ਵਾਧੂ ਲਾਭ ਮਿਲੇਗਾ ਤਾਂ ਜੋ ਅਸੀਂ ਘਰ ਨੂੰ ਉਲਟਾ ਨਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਈਏ ਜਦੋਂ ਸਾਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਅਸਲ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਛਾਂਟਦੇ ਸਮੇਂ, ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ ਮਿਲਦੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਭੌਤਿਕ ਕਾਪੀ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਡਿਜੀਟਾਈਜ਼ ਕਰੋ! ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ PDF ਵਿੱਚ ਬਦਲਣ ਲਈ ਮੁਫ਼ਤ ਐਪਸ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਇੱਕ ਤਸਵੀਰ ਲਓ ਜਾਂ ਸਕੈਨ ਕਰੋ। ਇਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕਲਾਉਡ-ਅਧਾਰਿਤ ਸਟੋਰੇਜ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਸਟੋਰ ਕਰੋ, ਤਾਂ ਜੋ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ 24x7 ਪਹੁੰਚ ਹੋਵੇ।

R: *Reboot your life, rejuvenate, refresh your skills, read books.* The bright side of the enforced limited mobility post COVID-19 pandemic is that the sky is bluer, the air/water is cleaner and lifestyle is going on in slow motion. Throughout our lives as medical doctors, we have been dreaming of such an atmosphere and peaceful existence. Prepare yourself to utilize this time now. Start your day with yoga/ meditation, enjoy nature, read the books you always wanted to read, write or sing. The options are limitless. Above all, use this opportunity to re-

establish the bond with your family, colleagues and friends. Family, friends and colleagues who were not getting attention due to your busy lifestyle and lack of time for them, make-up to them and make the time spent in their company memorable and joyous.

R: ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਮੁੜ ਚਾਲੂ ਕਰੋ, ਤਾਜ਼ਗੀ ਦਿਓ, ਆਪਣੇ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਤਾਜ਼ਾ ਕਰੋ, ਕਿਤਾਬਾਂ ਪੜ੍ਹੋ। COVID-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਲਾਗੂ ਸੀਮਤ ਗਤੀਸ਼ੀਲਤਾ ਦਾ ਚਮਕਦਾਰ ਪੱਖ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਅਸਮਾਨ ਨੀਲਾ ਹੈ, ਹਵਾ/ਪਾਣੀ ਸਾਫ਼ ਹੈ ਅਤੇ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਹੌਲੀ ਗਤੀ ਵਿੱਚ ਚੱਲ ਰਹੀ ਹੈ। ਮੈਡੀਕਲ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਾਡੀ ਸਾਰੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਦੌਰਾਨ, ਅਸੀਂ ਅਜਿਹੇ ਮਾਹੌਲ ਅਤੇ ਸ਼ਾਂਤੀਪੂਰਨ ਹੋਂਦ ਦੇ ਸੁਪਨੇ ਦੇਖਦੇ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਹੁਣੇ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਆਪਣੇ ਦਿਨ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਯੋਗਾ/ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਕਰੋ, ਕੁਦਰਤ ਦਾ ਆਨੰਦ ਮਾਣੋ, ਉਹ ਕਿਤਾਬਾਂ ਪੜ੍ਹੋ ਜੋ ਤੁਸੀਂ ਹਮੇਸ਼ਾ ਪੜ੍ਹਨਾ, ਲਿਖਣਾ ਜਾਂ ਗਾਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਸੀ। ਵਿਕਲਪ ਬੇਅੰਤ ਹਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ, ਇਸ ਮੌਕੇ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਆਪਣੇ ਪਰਿਵਾਰ, ਸਹਿਕਰਮੀਆਂ ਅਤੇ ਦੋਸਤਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧ ਮੁੜ ਸਥਾਪਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰੋ। ਪਰਿਵਾਰ, ਦੋਸਤ ਅਤੇ ਸਹਿਕਰਮੀ ਜੋ ਤੁਹਾਡੀ ਵਿਅਸਤ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲਈ ਸਮੇਂ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦੇ ਰਹੇ ਸਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਮੇਕ-ਅੱਪ ਕਰੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਸੰਗਤ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਏ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਯਾਦਗਾਰੀ ਅਤੇ ਅਨੰਦਮਈ ਬਣਾਓ।

O: *Online meeting/Online Learning/Webinars have become the new normal*

ਓ: ਔਨਲਾਈਨ ਮੀਟਿੰਗ/ਆਨਲਾਈਨ ਸਿਖਲਾਈ/ਵੈਬਿਨਾਰ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਆਮ ਬਣ ਗਏ ਹਨ।

now during the COVID-19 era. The zoom meetings/

e-CMEs/webinars/podcasts, etc. can help us to upgrade our knowledge and reconnect with leaders and colleagues. Indian Medical Association (IMA), Medical societies and the pharmaceutical industry are doing an excellent task in organizing various webinars that are being shared on the Facebook page and YouTube as well. Some of these meetings are generating more attendance than the real conferences. Also, one can always visit later and watch the presentation using the link via Facebook or YouTube platforms.

ਹੁਣ ਕੋਵਿਡ-19 ਦੇ ਦੌਰ ਵਿੱਚ। ਜ਼ੂਮ ਮੀਟਿੰਗਾਂ/ਈ-ਸੀਐਮਈ/ਵੈਬਿਨਾਰ/ਪੋਡਕਾਸਟ, ਆਦਿ ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਗਿਆਨ ਨੂੰ ਅਪਗ੍ਰੇਡ ਕਰਨ ਅਤੇ ਨੇਤਾਵਾਂ ਅਤੇ ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ ਨਾਲ ਦੁਬਾਰਾ ਜੁੜਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇੰਡੀਅਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ (ਆਈਐਮਏ), ਮੈਡੀਕਲ ਸੋਸਾਇਟੀਜ਼ ਅਤੇ ਫਾਰਮਾਸਿਊਟੀਕਲ ਇੰਡਸਟਰੀ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵੈਬਿਨਾਰਾਂ ਦਾ ਆਯੋਜਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕੰਮ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਜੋ ਫੇਸਬੁੱਕ ਪੇਜ ਅਤੇ ਯੂਟਿਊਬ 'ਤੇ ਵੀ ਸਾਂਝੇ ਕੀਤੇ ਜਾ ਰਹੇ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਅਸਲ ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਹਾਜ਼ਰੀ ਪੈਦਾ ਕਰ ਰਹੀਆਂ ਹਨ। ਨਾਲ ਹੀ, ਕੋਈ ਵੀ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਹਮੇਸ਼ਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਫੇਸਬੁੱਕ ਜਾਂ ਯੂਟਿਊਬ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਰਾਹੀਂ ਲਿੰਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਪੇਸ਼ਕਾਰੀ ਦੇਖ ਸਕਦਾ ਹੈ।

N: *New Normal:* COVID-19 has taken the entire world in its grip and the normal life as we knew it till now, is in complete disarray. Tele-consultation using

online platforms is growing very fast as most patients are apprehensive of visiting hospitals for a routine health check-up. New vocabulary with words like lockdown, physical distancing, respiratory hygiene and Personal Protection Equipment (PPE) are becoming increasingly common in everyday life. However, normal is something that changes all the time; what was normal 10 years or even 50 years ago, is not normal today and this change is a continuous process. Just as we have had rapid changes in the last few decades, we will rapidly adapt to a new set of “normal” rules governing our lives. In fact, times and crises like these accelerate many changes.

N: ਨਵਾਂ ਆਮ: ਕੋਵਿਡ-19 ਨੇ ਪੂਰੀ ਦੁਨੀਆ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਲਪੇਟ ਵਿੱਚ ਲੈ ਲਿਆ ਹੈ ਅਤੇ ਆਮ ਜੀਵਨ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਹੁਣ ਤੱਕ ਜਾਣਦੇ ਸੀ, ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਗੜਬੜ ਵਿੱਚ ਹੈ। ਔਨਲਾਈਨ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਟੈਲੀ-ਕੰਸਲਟੇਸ਼ਨ ਬਹੁਤ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧ ਰਹੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਨਿਯਮਤ ਸਿਹਤ ਜਾਂਚ ਲਈ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਤੋਂ ਡਰਦੇ ਹਨ। ਲੌਕਡਾਊਨ, ਸਰੀਰਕ ਦੂਰੀ, ਸਾਹ ਦੀ ਸਫਾਈ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਕਰਣ (PPE) ਵਰਗੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਾਲੀ ਨਵੀਂ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਆਮ ਹੁੰਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਆਮ ਉਹ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਜੋ ਹਰ ਸਮੇਂ ਬਦਲਦੀ ਰਹਿੰਦੀ ਹੈ; ਜੋ 10 ਸਾਲ ਜਾਂ 50 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਆਮ ਸੀ, ਅੱਜ ਆਮ ਨਹੀਂ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਤਬਦੀਲੀ ਇੱਕ ਨਿਰੰਤਰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਪਿਛਲੇ ਕੁਝ ਦਹਾਕਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਬਦਲਾਅ ਆਏ ਹਨ,

ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਨਿਯੰਤਰਿਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ "ਆਮ" ਨਿਯਮਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਸਮੂਹ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਵਾਂਗੇ। ਦਰਅਸਲ, ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਸੰਕਟ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ।

A: *Ask for help from seniors or mentors for any matter related to your professional career.* If you are depressed or are feeling low, connect with your friends or well-wishers and never hesitate to ask for help.

A: ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਕਰੀਅਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਕਿਸੇ ਵੀ ਮਾਮਲੇ ਲਈ ਸੀਨੀਅਰਾਂ ਜਾਂ ਸਲਾਹਕਾਰਾਂ ਤੋਂ ਮਦਦ ਮੰਗੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਉਦਾਸ ਹੋ ਜਾਂ ਨਿਰਾਸ਼ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਦੋਸਤਾਂ ਜਾਂ ਸ਼ੁਭਚਿੰਤਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜੋ ਅਤੇ ਮਦਦ ਮੰਗਣ ਤੋਂ ਕਦੇ ਵੀ ਝਿਜਕੋ ਨਾ।

V: *Visualize your inner-self by engaging in mindful meditation, yoga, etc. Visualize your life,* your strength and your limitations, as well as visualize your last journey. Make plans to build your strength and overcome your limitations.

V: ਧਿਆਨ, ਯੋਗਾ, ਆਦਿ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਕੇ ਆਪਣੇ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸਵਰੂਪ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ, ਆਪਣੀ ਤਾਕਤ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ, ਨਾਲ ਹੀ ਆਪਣੀ ਆਖਰੀ ਯਾਤਰਾ ਦੀ ਕਲਪਨਾ ਕਰੋ। ਆਪਣੀ ਤਾਕਤ ਬਣਾਉਣ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਓ।

I: *Improve communication, improve your writing, oratory or interpersonal skills and indulge in a new hobby, such as cooking, gardening, painting, listening to*

music, etc.

ਮੈਂ: ਸੰਚਾਰ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰੋ, ਆਪਣੇ ਲਿਖਣ, ਭਾਸ਼ਣ ਜਾਂ ਅੰਤਰ-ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਹੁਨਰਾਂ ਵਿੱਚ ਸੁਧਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਸ਼ੌਕ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਵੋ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਖਾਣਾ ਪਕਾਉਣਾ, ਬਾਗਬਾਨੀ, ਪੇਂਟਿੰਗ, ਸੰਗੀਤ ਸੁਣਨਾ, ਆਦਿ।

R: *Regulate your life by maintaining healthy food habits, a healthy lifestyle and healthy sleep habits.* It is not uncommon to see many colleagues posting a message on social media at odd hours during the late-night hours. This can lead to sleep disruption and disturbance of the biological clock. The negative impact of sleep disruption on immunity, mood and productivity is well known. Without the structure of having to get to the workplace, it can be easy to fall into unhealthy sleep habits like going to bed late and getting up late. Changes to our sleep cycle now could go on to impact our mood in the weeks and months ahead. Scheduling a balanced range of activities in our day— including physical exercise, connecting with others and pleasant and relaxing activities—can also help with our sleep quality. If the uncertainty of the current situation (for example, anxiety and depression) is causing you to lose sleep, talk about your worries with others rather than ruminating on

them alone.

R: ਸਿਹਤਮੰਦ ਖਾਣ-ਪੀਣ ਦੀਆਂ ਆਦਤਾਂ, ਸਿਹਤਮੰਦ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਅਤੇ ਸਿਹਤਮੰਦ ਨੀਂਦ ਦੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਨੂੰ ਬਣਾਈ ਰੱਖ ਕੇ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਨਿਯਮਤ ਕਰੋ। ਇਹ ਦੇਖਣਾ ਅਸਧਾਰਨ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਾਥੀ ਦੇਰ ਰਾਤ ਦੇ ਘੰਟਿਆਂ ਦੌਰਾਨ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਕੁਝ ਘੰਟਿਆਂ 'ਤੇ ਸੁਨੇਹਾ ਪੋਸਟ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਨਾਲ ਨੀਂਦ ਵਿੱਚ ਵਿਘਨ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜੈਵਿਕ ਘੜੀ ਵਿੱਚ ਵਿਘਨ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਮਿਊਨਿਟੀ, ਮੂਡ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ 'ਤੇ ਨੀਂਦ ਵਿੱਚ ਵਿਘਨ ਦਾ ਨਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਕੰਮ ਵਾਲੀ ਥਾਂ 'ਤੇ ਜਾਣ ਦੀ ਬਣਤਰ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਦੇਰ ਨਾਲ ਸੌਣਾ ਅਤੇ ਦੇਰ ਨਾਲ ਉੱਠਣਾ ਵਰਗੀਆਂ ਗੈਰ-ਸਿਹਤਮੰਦ ਨੀਂਦ ਦੀਆਂ ਆਦਤਾਂ ਵਿੱਚ ਪੈਣਾ ਆਸਾਨ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਹੁਣ ਸਾਡੇ ਨੀਂਦ ਚੱਕਰ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਅਤੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਸਾਡੇ ਮੂਡ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਸਾਡੇ ਦਿਨ ਵਿੱਚ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਸੰਤੁਲਿਤ ਸ਼੍ਰੇਣੀ ਤਹਿ ਕਰਨਾ - ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸਰੀਰਕ ਕਸਰਤ, ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨਾ ਅਤੇ ਸੁਹਾਵਣਾ ਅਤੇ ਆਰਾਮਦਾਇਕ ਗਤੀਵਿਧੀਆਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ - ਸਾਡੀ ਨੀਂਦ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਿੱਚ ਵੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਮੌਜੂਦਾ ਸਥਿਤੀ ਦੀ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾ (ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਚਿੰਤਾ ਅਤੇ ਉਦਾਸੀ) ਤੁਹਾਨੂੰ ਨੀਂਦ ਗੁਆ ਰਹੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਬਾਰੇ ਇਕੱਲੇ ਸੋਚਣ ਦੀ ਬਜਾਏ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲ ਆਪਣੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਗੱਲ ਕਰੋ।

U: *Utilize self-time: During the coronavirus pandemic, all of us are getting ample time to be alone.* We need to utilize this as ‘me-time’ and reflect on our future goals, physical and mental health, career aspirations and more. Make plans for the next 6 weeks, 6 months and 6 years and write them down in a diary. Utilize

this time in thinking about everything we want for ourselves, but usually don’t get the time to ponder over them.

ਯੂ: ਸਵੈ-ਸਮੇਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ: ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੌਰਾਨ, ਸਾਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਇਕੱਲੇ ਰਹਿਣ ਲਈ ਕਾਫ਼ੀ ਸਮਾਂ ਮਿਲ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਇਸਨੂੰ 'ਮੇਰੇ ਸਮੇਂ' ਵਜੋਂ ਵਰਤਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਟੀਚਿਆਂ, ਸਰੀਰਕ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ, ਕਰੀਅਰ ਦੀਆਂ ਇੱਛਾਵਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਅਗਲੇ 6 ਹਫ਼ਤਿਆਂ, 6 ਮਹੀਨਿਆਂ ਅਤੇ 6 ਸਾਲਾਂ ਲਈ ਯੋਜਨਾਵਾਂ ਬਣਾਓ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਡਾਇਰੀ ਵਿੱਚ ਲਿਖੋ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਹਰ ਉਸ ਚੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਸੋਚਣ ਵਿੱਚ ਕਰੋ ਜੋ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਲਈ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, ਪਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਸਮਾਂ ਨਹੀਂ ਮਿਲਦਾ।

S: *Standard Operating Procedure (SOPs):* The emergence of the COVID-19 pandemic has taught us that it is imperative for us to come up with standard protocols for handling important issues, to keep us safe from medico-legal liabilities. We are all looking to find a consensus on dealing with issues like safety protocols to be followed, screening procedures for outpatient clinics, operating theatre safety measures and so on to reduce the spread of the novel Coronavirus. Most of the medical societies have been very active and they have been publishing and revising guidelines related to eye care during the

pandemic. It is hoped that this will accelerate the process of finding common ground on such issues so that our Societies can come up with more SOPs on various topics that are practical and can be uniformly followed, which will protect the patients as well as ophthalmologists.

ਐਸ: ਸਟੈਂਡਰਡ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ (ਐਸਓਪੀਜ਼): ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੇ ਉਭਾਰ ਨੇ ਸਾਨੂੰ ਸਿਖਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਸਾਡੇ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਮਿਆਰੀ ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ ਤਿਆਰ ਕਰਨਾ, ਸਾਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ-ਕਾਨੂੰਨੀ ਦੇਣਦਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਣਾ ਬਹੁਤ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਨਾਵਲ ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਦੇ ਫੈਲਣ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਸੁਰੱਖਿਆ ਪ੍ਰੋਟੋਕੋਲ, ਬਾਹਰੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਲਈ ਸਕ੍ਰੀਨਿੰਗ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ, ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਥੀਏਟਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਾਵਾਂ ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੁੱਦਿਆਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ ਇੱਕ ਸਹਿਮਤੀ ਲੱਭਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮੈਡੀਕਲ ਸੁਸਾਇਟੀਆਂ ਬਹੁਤ ਸਰਗਰਮ ਰਹੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਉਹ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੌਰਾਨ ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਦਿਸ਼ਾ-ਨਿਰਦੇਸ਼ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਅਤੇ ਸੋਧ ਰਹੀਆਂ ਹਨ। ਉਮੀਦ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਅਜਿਹੇ ਮੁੱਦਿਆਂ 'ਤੇ ਸਾਂਝਾ ਆਧਾਰ ਲੱਭਣ ਦੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਤੇਜ਼ ਕਰੇਗਾ ਤਾਂ ਜੋ ਸਾਡੀਆਂ ਸੁਸਾਇਟੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਹੋਰ ਐਸਓਪੀਜ਼ ਲੈ ਕੇ ਆ ਸਕਣ ਜੋ ਵਿਹਾਰਕ ਹਨ ਅਤੇ ਇਕਸਾਰ ਪਾਲਣਾ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਮਾਹਿਰਾਂ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਕਰਨਗੇ।

As we reboot our life, it is important to stay connected with your patients by virtual consultation and digital health platforms for follow-ups and spreading positivity

and staying motivated. Advances in mobile technology mean that we can stay connected through calls, text, WhatsApp, email, etc. Use this time to get in contact with patients and people who may need your help. Connect with colleagues, well-wishers and contribute to a sense of togetherness that is going to be pivotal in our ability to cope, both now and in the weeks ahead. Try to connect with people who haven't heard from you in a while or people in our community who are likely to be isolated right now.

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਨੂੰ ਮੁੜ ਚਾਲੂ ਕਰ ਰਹੇ ਹਾਂ, ਇਹ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲ ਵਰਚੁਅਲ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਅਤੇ ਡਿਜੀਟਲ ਸਿਹਤ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ ਰਾਹੀਂ ਜੁੜੇ ਰਹੋ ਤਾਂ ਜੋ ਫਾਲੋ-ਅੱਪ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕੇ ਅਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕਤਾ ਫੈਲਾਈ ਜਾ ਸਕੇ ਅਤੇ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਰਹੇ ਜਾ ਸਕੇ। ਮੋਬਾਈਲ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਵਿੱਚ ਤਰੱਕੀ ਦਾ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕਾਲਾਂ, ਟੈਕਸਟ, ਵਟਸਐਪ, ਈਮੇਲ ਆਦਿ ਰਾਹੀਂ ਜੁੜੇ ਰਹਿ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਇਸ ਸਮੇਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਦੀ ਲੋੜ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਸਹਿਯੋਗੀਆਂ, ਸ਼ੁਭਚਿੰਤਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜੋ ਅਤੇ ਏਕਤਾ ਦੀ ਭਾਵਨਾ ਵਿੱਚ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਓ ਜੋ ਹੁਣ ਅਤੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਦੋਵਾਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਦੀ ਸਾਡੀ ਯੋਗਤਾ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੋਣ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੁਝ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਤੋਂ ਨਹੀਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ ਜਾਂ ਸਾਡੇ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਇਸ ਸਮੇਂ ਅਲੱਗ-ਥਲੱਗ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ।

L: *Learn new things and let the creativity flow.* Is the piano/guitar/mouth organ that was bought a few years ago gathering dust in the closet? Take it out, dust it off. Take a YouTube tutorial and make it a habit to sit with family and practice for a few days. Learn to dance or sing using karaoke with family members and this exercise will boost your mood by the release of endorphins and other happiness hormones. Bring-out your inner Kishore Kumar or Lata Mangeshkar. You can share your performance with other professional colleagues on social media platforms. If you are not musically inclined, then utilize your time to cook a new dish or learn a new language through very decent language tutorials available online.

L: ਨਵੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸਿੱਖੋ ਅਤੇ ਰਚਨਾਤਮਕਤਾ ਨੂੰ ਵਹਿਣ ਦਿਓ। ਕੀ ਪਿਆਨੋ/ਗਿਟਾਰ/ਮਾਊਥ ਆਰਗਨ ਜੋ ਕੁਝ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਖਰੀਦਿਆ ਗਿਆ ਸੀ, ਅਲਮਾਰੀ ਵਿੱਚ ਧੂੜ ਇਕੱਠਾ ਕਰ ਰਿਹਾ ਹੈ? ਇਸਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢੋ, ਇਸਨੂੰ ਧੂੜ ਤੋਂ ਹਟਾ ਦਿਓ। ਇੱਕ YouTube ਟਿਊਟੋਰਿਅਲ ਲਓ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰ ਨਾਲ ਬੈਠ ਕੇ ਕੁਝ ਦਿਨਾਂ ਲਈ ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਦੀ ਆਦਤ ਬਣਾਓ। ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨਾਲ ਕਰਾਓਕੇ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਨੱਚਣਾ ਜਾਂ ਗਾਉਣਾ ਸਿੱਖੋ ਅਤੇ ਇਹ ਕਸਰਤ ਐਂਡੋਰਫਿਨ ਅਤੇ ਹੋਰ ਖੁਸ਼ੀ ਦੇ ਹਾਰਮੋਨਾਂ ਦੇ ਰਿਲੀਜ ਦੁਆਰਾ ਤੁਹਾਡੇ ਮੂਡ ਨੂੰ ਵਧਾਏਗੀ। ਆਪਣੇ ਅੰਦਰਲੇ ਕਿਸ਼ੋਰ ਕੁਮਾਰ ਜਾਂ ਲਤਾ ਮੰਗੇਸ਼ਕਰ ਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢੋ। ਤੁਸੀਂ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਦੂਜੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਾਥੀਆਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਸਾਂਝਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਸੰਗੀਤ ਪ੍ਰਤੀ

ਝੁਕਾਅ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦੇ, ਤਾਂ ਆਪਣੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਔਨਲਾਈਨ ਉਪਲਬਧ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਭਾਸ਼ਾ ਟਿਊਟੋਰਿਅਲ ਰਾਹੀਂ ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਪਕਵਾਨ ਪਕਾਉਣ ਜਾਂ ਨਵੀਂ ਭਾਸ਼ਾ ਸਿੱਖਣ ਲਈ ਕਰੋ।

O: *Online Resources.* We can unlock the world by using so many online resources (related to any field) that are available to us. Young surgeons and residents-in-training can utilize this time and online resources to view surgical videos of routine and complex cases.

ਓ: ਔਨਲਾਈਨ ਸਰੋਤ। ਅਸੀਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਔਨਲਾਈਨ ਸਰੋਤਾਂ (ਕਿਸੇ ਵੀ ਖੇਤਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ) ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਦੁਨੀਆ ਨੂੰ ਅਨਲੌਕ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜੋ ਸਾਡੇ ਲਈ ਉਪਲਬਧ ਹਨ। ਨੌਜਵਾਨ ਸਰਜਨ ਅਤੇ ਸਿਖਲਾਈ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣ ਵਾਲੇ ਨਿਵਾਸੀ ਇਸ ਸਮੇਂ ਅਤੇ ਔਨਲਾਈਨ ਸਰੋਤਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਰੁਟੀਨ ਅਤੇ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦੇ ਸਰਜੀਕਲ ਵੀਡੀਓ ਦੇਖਣ ਲਈ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

C: *Connect with sweet memories.* Going through old photo albums—and arranging them in the process—can bring us unbounded joy. Several studies have found that flipping through photo albums makes us significantly happier than chocolate, music, watching TV or drinking our favorite cocktail. The tests, carried out on three groups, compared their moods using the aforementioned mood improvers, with those looking at their favorite photographs being the happiest. Sit with your old pictures one of these days

to travel back in time and connect with happier, simpler days and share your old pictures with your kids and family members as well as with the rest of the world by sharing them on social media.

C: ਮਿੱਠੀਆਂ ਯਾਦਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜੋ। ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਫੋਟੋ ਐਲਬਮਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣਾ - ਅਤੇ ਇਸ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਵਿਵਸਥਿਤ ਕਰਨਾ - ਸਾਨੂੰ ਬੇਅੰਤ ਖੁਸ਼ੀ ਦੇ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕਈ ਅਧਿਐਨਾਂ ਨੇ ਪਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਫੋਟੋ ਐਲਬਮਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਲੰਘਣਾ ਸਾਨੂੰ ਚਾਕਲੇਟ, ਸੰਗੀਤ, ਟੀਵੀ ਦੇਖਣ ਜਾਂ ਆਪਣੀ ਮਨਪਸੰਦ ਕਾਕਟੇਲ ਪੀਣ ਨਾਲੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਖੁਸ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਤਿੰਨ ਸਮੂਹਾਂ 'ਤੇ ਕੀਤੇ ਗਏ ਟੈਸਟਾਂ ਵਿੱਚ, ਉਪਰੋਕਤ ਮੂਡ ਸੁਧਾਰਕਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਮੂਡ ਦੀ ਤੁਲਨਾ ਕੀਤੀ ਗਈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਆਪਣੀਆਂ ਮਨਪਸੰਦ ਫੋਟੋਆਂ ਦੇਖ ਰਹੇ ਸਨ ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਸਨ। ਸਮੇਂ ਵਿੱਚ ਵਾਪਸ ਯਾਤਰਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਖੁਸ਼ਹਾਲ, ਸਰਲ ਦਿਨਾਂ ਨਾਲ ਜੁੜਨ ਲਈ ਇਹਨਾਂ ਦਿਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਦਿਨ ਆਪਣੀਆਂ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਨਾਲ ਬੈਠੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਬੱਚਿਆਂ ਅਤੇ ਪਰਿਵਾਰਕ ਮੈਂਬਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਬਾਕੀ ਦੁਨੀਆ ਨਾਲ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ 'ਤੇ ਸਾਂਝਾ ਕਰਕੇ ਸਾਂਝਾ ਕਰੋ।

K: *Keep track of finances and discuss with your financial advisor how to save money to survive for a few months during and after the COVID-19 pandemic. Financial planning is one of the most important aspects of such a situation.*

ਕੇ: ਵਿੱਤ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹਕਾਰ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰੋ ਕਿ ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੌਰਾਨ ਅਤੇ ਬਾਅਦ ਵਿੱਚ ਕੁਝ ਮਹੀਨਿਆਂ ਲਈ ਬਚਣ ਲਈ ਪੈਸੇ ਕਿਵੇਂ ਬਚਾਉਣੇ ਹਨ। ਵਿੱਤੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਅਜਿਹੀ ਸਥਿਤੀ ਦੇ

ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਪਹਿਲੂਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ।

Let us hope for the best but prepare for the worst.

ਆਓ ਅਸੀਂ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰੀਏ ਪਰ ਸਭ ਤੋਂ ਭੈੜੇ ਲਈ ਤਿਆਰੀ ਕਰੀਏ।

D: *Digital Detox and Digital Housekeeping. A 'digital detox' or 'digital distancing'* refers to a period of time when a person refrains from using tech devices, such as smartphones, televisions, computers, tablets and social media sites. 'Detoxing' from digital devices is often seen as a way to focus on real-life social interactions without distractions. By forgoing digital devices, at least temporarily, one can let go of the stress that stems from constant connectivity. Use digital detox time for exercising, yoga and meditation. We need to do an activity for 21 days for it to become a habit. We can utilize this time for getting fitter, take up meditation, yoga or pilates, or join a functional workout class from home. Many yoga and meditation trainers are offering classes online at this time—follow them on their social media pages to find the best option. In addition to Digital Detox, we can spare some time for 'Digital House Keeping' by re-organizing the digital life, naming photos, surgical videos, old text files by

putting them in the appropriate folder. It is important to check for a systems backup and updates of the operating system. Most important, we need to change our passwords and keep them safe.

ਡੀ: ਡਿਜੀਟਲ ਡੀਟੌਕਸ ਅਤੇ ਡਿਜੀਟਲ ਹਾਊਸਕੀਪਿੰਗ। 'ਡਿਜੀਟਲ ਡੀਟੌਕਸ' ਜਾਂ 'ਡਿਜੀਟਲ ਦੂਰੀ' ਉਸ ਸਮੇਂ ਦੀ ਮਿਆਦ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਸਮਾਰਟਫੋਨ, ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ, ਕੰਪਿਊਟਰ, ਟੈਬਲੇਟ ਅਤੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਸਾਈਟਾਂ ਵਰਗੇ ਤਕਨੀਕੀ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਤੋਂ ਪਰਹੇਜ਼ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਡਿਜੀਟਲ ਉਪਕਰਣਾਂ ਤੋਂ 'ਡੀਟੌਕਸਿੰਗ' ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਬਿਨਾਂ ਕਿਸੇ ਭਟਕਣਾ ਦੇ ਅਸਲ-ਜੀਵਨ ਸਮਾਜਿਕ ਪਰਸਪਰ ਪ੍ਰਭਾਵ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਵਜੋਂ ਦੇਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਡਿਜੀਟਲ ਉਪਕਰਣਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡ ਕੇ, ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਅਸਥਾਈ ਤੌਰ 'ਤੇ, ਕੋਈ ਵਿਅਕਤੀ ਨਿਰੰਤਰ ਸੰਪਰਕ ਤੋਂ ਪੈਦਾ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਛੱਡ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਕਸਰਤ, ਯੋਗਾ ਅਤੇ ਧਿਆਨ ਲਈ ਡਿਜੀਟਲ ਡੀਟੌਕਸ ਸਮੇਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ। ਸਾਨੂੰ 21 ਦਿਨਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਗਤੀਵਿਧੀ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਇੱਕ ਆਦਤ ਬਣ ਸਕੇ। ਅਸੀਂ ਇਸ ਸਮੇਂ ਨੂੰ ਤੰਦਰੁਸਤ ਹੋਣ, ਧਿਆਨ, ਯੋਗਾ ਜਾਂ ਪਾਈਲੇਟਸ ਲੈਣ, ਜਾਂ ਘਰ ਤੋਂ ਇੱਕ ਕਾਰਜਸ਼ੀਲ ਕਸਰਤ ਕਲਾਸ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣ ਲਈ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਯੋਗਾ ਅਤੇ ਮੈਡੀਟੇਸ਼ਨ ਟ੍ਰੇਨਰ ਇਸ ਸਮੇਂ ਔਨਲਾਈਨ ਕਲਾਸਾਂ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ - ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਵਿਕਲਪ ਲੱਭਣ ਲਈ ਉਹਨਾਂ ਦੇ ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਪੰਨਿਆਂ 'ਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰੋ। ਡਿਜੀਟਲ ਡੀਟੌਕਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਅਸੀਂ ਡਿਜੀਟਲ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਮੁੜ ਵਿਵਸਥਿਤ ਕਰਕੇ, ਫੋਟੋਆਂ, ਸਰਜੀਕਲ ਵੀਡੀਓ, ਪੁਰਾਣੀਆਂ ਟੈਕਸਟ ਫਾਈਲਾਂ ਨੂੰ ਢੁਕਵੇਂ ਫੋਲਡਰ ਵਿੱਚ ਰੱਖ ਕੇ 'ਡਿਜੀਟਲ ਹਾਊਸ ਕੀਪਿੰਗ' ਲਈ ਕੁਝ ਸਮਾਂ ਕੱਢ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਸਿਸਟਮ ਬੈਕਅੱਪ ਅਤੇ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਸਿਸਟਮ ਦੇ ਅੱਪਡੇਟ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਸਭ ਤੋਂ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ, ਸਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਪਾਸਵਰਡ ਬਦਲਣ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ

ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

O: *Outline plan for practice management/profession/ career.* Utilize this lockdown time to prepare a plan for practice management and career and future life. Staff training is very important to ensure every team member is fully trained about all precautions/ protocols, etc. to minimize transmission of COVID-19 infection among each other and to patients.

ਓ: ਅਭਿਆਸ ਪ੍ਰਬੰਧਨ/ਪੇਸ਼ੇ/ਕਰੀਅਰ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਦੀ ਰੂਪ-ਰੇਖਾ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਇਸ ਲੌਕਡਾਊਨ ਸਮੇਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਅਭਿਆਸ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਅਤੇ ਕਰੀਅਰ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖੀ ਜੀਵਨ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਤਿਆਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰੋ। ਸਟਾਫ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਬਹੁਤ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਟੀਮ ਦੇ ਹਰੇਕ ਮੈਂਬਰ ਨੂੰ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ COVID-19 ਦੀ ਲਾਗ ਦੇ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਨ ਲਈ ਸਾਰੀਆਂ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ/ ਪ੍ਰੋਟੋਕਾਲਾਂ ਆਦਿ ਬਾਰੇ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੈ।

W: *Write a letter to your future self, write an article, write a book.* The author have utilized the lockdown time to complete books as well as several articles related to new normal post-COVID-19 time.

ਡਬਲਯੂ: ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਲਿਖੋ, ਇੱਕ ਲੇਖ ਲਿਖੋ, ਇੱਕ ਕਿਤਾਬ ਲਿਖੋ। ਲੇਖਕ ਨੇ ਲੌਕਡਾਊਨ ਦੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀਤੀ ਹੈ ਅਤੇ ਨਾਲ ਹੀ ਕੋਵਿਡ-19 ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੇ ਨਵੇਂ ਆਮ ਸਮੇਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਕਈ ਲੇਖ ਵੀ ਲਿਖੇ ਹਨ।

I have completed two books entitled- ‘Secrets of

Successful Doctors: A complete guide fulfilling Medical Career' published by Maple Press and 'A Hippocratic Odyssey: Lessons from a Doctor Couple on Life in Medicine, Challenges, and Doctorpreneurship', published by Bloomsbury India. Both books are available on Amazon.

ਮੈਂ ਦੋ ਕਿਤਾਬਾਂ ਪੂਰੀਆਂ ਕਰ ਲਈਆਂ ਹਨ - 'ਸਫਲ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਰਾਜ਼: ਮੈਡੀਕਲ ਕਰੀਅਰ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਗਾਈਡ' ਜੋ ਮੈਪਲ ਪ੍ਰੈਸ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਹੈ ਅਤੇ 'ਏ ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਿਕ ਓਡੀਸੀ: ਲੈਸਨਜ਼ ਫਰਾਮ ਏ ਡਾਕਟਰ ਕਪਲ ਆਨ ਲਾਈਫ ਇਨ ਮੈਡੀਸਨ, ਚੈਲੇਂਜਸ, ਐਂਡ ਡਾਕਟਰਪ੍ਰੇਨਿਓਰਸ਼ਿਪ', ਜੋ ਬਲੂਮਸਬਰੀ ਇੰਡੀਆ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਹੈ। ਦੋਵੇਂ ਕਿਤਾਬਾਂ ਐਮਾਜ਼ਾਨ 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ ਹਨ।

Encourage yourself and prepare yourself to face difficult times ahead. One may experience difficulty in focusing on work due to stress and anxiety. It may be a testing time for you, both personally and professionally. But think from a positive point of view and write a letter to your future self. Years from now, when you read the letter, you will feel happy that you survived a tough time without giving up. You need to watch your diet, your habits, sleep, time spent on digital platforms as you strive for balance. Avoid overeating, as for many people, boredom equates to eating, dislocation equates to eating and

loneliness equates to eating too. It is important to be aware of it. Try to eat healthy and drink plenty of water.

ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਮਿਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰੋ। ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਚਿੰਤਾ ਕਾਰਨ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਕੰਮ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮੁਸ਼ਕਲ ਆ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਨਿੱਜੀ ਅਤੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਪ੍ਰੀਖਿਆ ਦਾ ਸਮਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਪਰ ਇੱਕ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਕੋਣ ਤੋਂ ਸੋਚੋ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਸਵੈ ਨੂੰ ਇੱਕ ਪੱਤਰ ਲਿਖੋ। ਹੁਣ ਤੋਂ ਸਾਲਾਂ ਬਾਅਦ, ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪੱਤਰ ਪੜ੍ਹੋਗੇ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਖੁਸ਼ ਮਹਿਸੂਸ ਕਰੋਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਹਾਰ ਮੰਨੇ ਬਿਨਾਂ ਇੱਕ ਮੁਸ਼ਕਲ ਸਮੇਂ ਵਿੱਚੋਂ ਬਚ ਗਏ ਹੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਸੰਤੁਲਨ ਲਈ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਆਪਣੀ ਖੁਰਾਕ, ਆਪਣੀਆਂ ਆਦਤਾਂ, ਨੀਂਦ, ਡਿਜੀਟਲ ਪਲੇਟਫਾਰਮਾਂ 'ਤੇ ਬਿਤਾਏ ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਨਜ਼ਰ ਰੱਖਣ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਜ਼ਿਆਦਾ ਖਾਣ ਤੋਂ ਬਚੋ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਲੋਕਾਂ ਲਈ, ਬੋਰੀਅਤ ਖਾਣ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੈ, ਵਿਸਥਾਪਨ ਖਾਣ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੈ ਅਤੇ ਇਕੱਲਤਾ ਵੀ ਖਾਣ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੈ। ਇਸ ਬਾਰੇ ਸੁਚੇਤ ਰਹਿਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ। ਸਿਹਤਮੰਦ ਖਾਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਪਾਣੀ ਪੀਓ।

N: *New normal, new focus, new opportunity, new life, new work style after COVID-19.* We need to get used to the new normal, see a new focus, a new opportunity, an innovative way to overcome the setback posed by the coronavirus. The whole world is going to have to take that approach when this is all over, but we can do it in our own lives now. Most

people are becoming kinder and helping each other. There is a boom in volunteering to help others and there is an increased focus on hygiene, health, hospital and health awareness.

N: COVID-19 ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਨਵਾਂ ਆਮ, ਨਵਾਂ ਧਿਆਨ, ਨਵਾਂ ਮੌਕਾ, ਨਵਾਂ ਜੀਵਨ, ਨਵੀਂ ਕਾਰਜ ਸ਼ੈਲੀ। ਸਾਨੂੰ ਨਵੇਂ ਆਮ ਦੇ ਆਦੀ ਹੋਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ, ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਧਿਆਨ, ਇੱਕ ਨਵਾਂ ਮੌਕਾ, ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਦੁਆਰਾ ਪੈਦਾ ਹੋਏ ਝਟਕੇ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਤਰੀਕਾ ਦੇਖਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਜਦੋਂ ਇਹ ਸਭ ਖਤਮ ਹੋ ਜਾਵੇਗਾ ਤਾਂ ਪੂਰੀ ਦੁਨੀਆ ਨੂੰ ਇਹ ਤਰੀਕਾ ਅਪਣਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਹੁਣ ਆਪਣੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਇਹ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਾਂ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਲੋਕ ਦਿਆਲੂ ਹੋ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ। ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਸਵੈ-ਇੱਛਾ ਨਾਲ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ੀ ਆ ਰਹੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸਫਾਈ, ਸਿਹਤ, ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਜਾਗਰੂਕਤਾ 'ਤੇ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।

To summarize, the COVID-19 pandemic will reboot the entire world into virtual reality and after the crisis, work-from-home models are likely to continue and business travel is likely to be curtailed as virtual meetings have proved to be just as effective. Ultimately, the greatest lesson that COVID-19 can teach humanity is that we are all in this together, that what affects a single person anywhere affects everyone everywhere; that, as human beings, we need to think and act united rather than worrying

about nationality, race, ethnicity, religion, economic status, education and such artificial groupings.

ਸੰਖੇਪ ਵਿੱਚ, ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਪੂਰੀ ਦੁਨੀਆ ਨੂੰ ਵਰਚੁਅਲ ਰਿਐਲਿਟੀ ਵਿੱਚ ਮੁੜ ਚਾਲੂ ਕਰ ਦੇਵੇਗੀ ਅਤੇ ਸੰਕਟ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਘਰ ਤੋਂ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਮਾਡਲ ਜਾਰੀ ਰਹਿਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਯਾਤਰਾ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਵਰਚੁਅਲ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਵੀ ਓਨੀ ਹੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਾਬਤ ਹੋਈਆਂ ਹਨ। ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਕੋਵਿਡ-19 ਮਨੁੱਖਤਾ ਨੂੰ ਜੋ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਸਬਕ ਸਿਖਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਸਾਰੇ ਇਸ ਵਿੱਚ ਇਕੱਠੇ ਹਾਂ, ਕਿ ਜੋ ਵੀ ਇੱਕ ਵਿਅਕਤੀ ਨੂੰ ਕਿਤੇ ਵੀ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ ਉਹ ਹਰ ਜਗ੍ਹਾ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ; ਕਿ, ਮਨੁੱਖ ਹੋਣ ਦੇ ਨਾਤੇ, ਸਾਨੂੰ ਕੌਮੀਅਤ, ਨਸਲ, ਨਸਲ, ਧਰਮ, ਆਰਥਿਕ ਸਥਿਤੀ, ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਅਜਿਹੇ ਨਕਲੀ ਸਮੂਹਾਂ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਾ ਕਰਨ ਦੀ ਬਜਾਏ ਇੱਕਜੁੱਟ ਹੋ ਕੇ ਸੋਚਣ ਅਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

As we overcome the COVID-19 challenge and if we learn from our failings, we can build a brighter future than the one that is currently in store for us. Let us stay united, let us support each other and embrace this moment of upheaval as an opportunity to start investing in resilience, shared prosperity, well-being and planetary health. We have long exceeded our limits on natural resources; it is time to try something new and innovative for our survival and prepare ourselves to deal with future calamities. Humans are resilient, entrepreneurial and will

overcome challenges and are perfectly capable of beginning again.

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਕੋਵਿਡ-19 ਚੁਣੌਤੀ 'ਤੇ ਕਾਬੂ ਪਾ ਲੈਂਦੇ ਹਾਂ ਅਤੇ ਜੇ ਅਸੀਂ ਆਪਣੀਆਂ ਅਸਫਲਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਸਿੱਖਦੇ ਹਾਂ, ਤਾਂ ਅਸੀਂ ਉਸ ਨਾਲੋਂ ਇੱਕ ਉੱਜਵਲ ਭਵਿੱਖ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਜੋ ਸਾਡੇ ਲਈ ਇਸ ਸਮੇਂ ਸਟੋਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਆਓ ਅਸੀਂ ਇੱਕਜੁੱਟ ਰਹੀਏ, ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰੀਏ ਅਤੇ ਉਥਲ-ਪੁਥਲ ਦੇ ਇਸ ਪਲ ਨੂੰ ਲਚਕੀਲੇਪਣ, ਸਾਂਝੀ ਖੁਸ਼ਹਾਲੀ, ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਅਤੇ ਗ੍ਰਹਿ ਸਿਹਤ ਵਿੱਚ ਨਿਵੇਸ਼ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਮੌਕੇ ਵਜੋਂ ਅਪਣਾਈਏ। ਅਸੀਂ ਕੁਦਰਤੀ ਸਰੋਤਾਂ 'ਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ ਨੂੰ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਪਾਰ ਕਰ ਚੁੱਕੇ ਹਾਂ; ਇਹ ਸਮਾਂ ਹੈ ਕਿ ਅਸੀਂ ਆਪਣੇ ਬਚਾਅ ਲਈ ਕੁਝ ਨਵਾਂ ਅਤੇ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੀਏ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ ਦੀਆਂ ਆਫ਼ਤਾਂ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਲਈ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਤਿਆਰ ਕਰੀਏ। ਮਨੁੱਖ ਲਚਕੀਲੇ, ਉੱਦਮੀ ਹਨ ਅਤੇ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਨੂੰ ਪਾਰ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਦੁਬਾਰਾ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਕਰਨ ਦੇ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਮਰੱਥ ਹਨ।

Chapter 42

ਅਧਿਆਇ 42

The Final Words

ਅੰਤਿਮ ਸ਼ਬਦ

Taking a step towards starting your own independent medical practice is all about overcoming the uncertainties. It will enable you to grow your

experience, your goals and change your lifestyle and will also give you inner satisfaction and accomplishment. From securing finances, finding the right location, to purchasing equipment and marketing your business – there is too much to do. It is not taught in the medical curriculum and can become overwhelming, especially if you don't have an established business background.

ਆਪਣੀ ਸੁਤੰਤਰ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਵੱਲ ਕਦਮ ਵਧਾਉਣਾ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਦੂਰ ਕਰਨ ਬਾਰੇ ਹੈ। ਇਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵ, ਆਪਣੇ ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ ਨੂੰ ਬਦਲਣ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਏਗਾ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਅੰਦਰੂਨੀ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਵੀ ਦੇਵੇਗਾ। ਵਿੱਤ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ, ਸਹੀ ਸਥਾਨ ਲੱਭਣ, ਉਪਕਰਣ ਖਰੀਦਣ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਤੱਕ - ਕਰਨ ਲਈ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਹੈ। ਇਹ ਡਾਕਟਰੀ ਪਾਠਕ੍ਰਮ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਸਿਖਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਜੇਕਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇੱਕ ਸਥਾਪਿਤ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਪਿਛੋਕੜ ਨਹੀਂ ਹੈ।

Determining what you want, what you need, and how you would achieve it are the first things you have to figure out. Fortunately, following all the steps highlighted in this book is based on the author's experience of starting a private practice (SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center) at Kota, Rajasthan and will help you in establishing your

private clinic without feeling lost and overwhelmed. Once you understand each step and are aware of the things you need to do, you would smoothly handle the entire process.

ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕੀ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰੋਗੇ, ਉਹ ਸਭ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਤਾ ਲਗਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਖੁਸ਼ਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਦੱਸੇ ਗਏ ਸਾਰੇ ਕਦਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨਾ ਲੇਖਕ ਦੇ ਕੋਟਾ, ਰਾਜਸਥਾਨ ਵਿਖੇ ਇੱਕ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ (ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ) ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਤਜਰਬੇ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ ਹੈ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੁਆਚੇ ਅਤੇ ਦੱਬੇ ਹੋਏ ਮਹਿਸੂਸ ਕੀਤੇ ਬਿਨਾਂ ਆਪਣਾ ਨਿੱਜੀ ਕਲੀਨਿਕ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰੇਗਾ। ਇੱਕ ਵਾਰ ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਹਰੇਕ ਕਦਮ ਨੂੰ ਸਮਝ ਲੈਂਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣੂ ਹੋ ਜਾਂਦੇ ਹੋ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਰਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਪੂਰੀ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਨੂੰ ਸੁਚਾਰੂ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਭਾਲ ਸਕੋਗੇ।

Indeed, starting out a new medical practice is not going to be easy but if you are committed, consistent and are determined, you will soon not only start reaping the increasing number of satisfied patients and also the financial rewards, but you would also enjoy the amazing opportunities that come your way to growing professionally and personally.

ਦਰਅਸਲ, ਇੱਕ ਨਵੀਂ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ ਆਸਾਨ ਨਹੀਂ ਹੋਵੇਗਾ ਪਰ ਜੇਕਰ ਤੁਸੀਂ ਵਚਨਬੱਧ, ਇਕਸਾਰ ਅਤੇ ਦ੍ਰਿੜ ਹੋ, ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਜਲਦੀ ਹੀ ਨਾ ਸਿਰਫ਼ ਸੰਤੁਸ਼ਟ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਵੱਧ ਰਹੀ ਗਿਣਤੀ ਅਤੇ ਵਿੱਤੀ ਇਨਾਮ ਪ੍ਰਾਪਤ

ਕਰਨਾ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੋਗੇ, ਸਰੋਂ ਤੁਸੀਂ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਅਤੇ ਨਿੱਜੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਵਧਣ ਦੇ ਤੁਹਾਡੇ ਰਾਹ ਵਿੱਚ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਮੌਕਿਆਂ ਦਾ ਵੀ ਆਨੰਦ ਮਾਣੋਗੇ।

The world of medicine as we know it is going through a sea change. The terrible COVID-19 pandemic has changed the Standard Operating Procedures (SOPs) of many if not most health care centers all over the world. Under the circumstances, we can state that the post-Coronavirus world will lay heavy emphasis on infectious diseases.

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਅਸੀਂ ਜਾਣਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਦਵਾਈ ਦੀ ਦੁਨੀਆ ਇੱਕ ਵੱਡੇ ਬਦਲਾਅ ਵਿੱਚੋਂ ਗੁਜ਼ਰ ਰਹੀ ਹੈ। ਭਿਆਨਕ COVID-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨੇ ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕੇਂਦਰਾਂ ਦੇ ਸਟੈਂਡਰਡ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ (SOPs) ਨੂੰ ਬਦਲ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਹਾਲਾਤਾਂ ਵਿੱਚ, ਅਸੀਂ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹਾਂ ਕਿ ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਦੀ ਦੁਨੀਆ ਛੂਤ ਦੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ੋਰ ਦੇਵੇਗੀ।

Hospitals and other health care service providers will pivot towards the containment and treatment of such illnesses. Even after taking vaccination, they will make sure that they have adequate Personal Protection Equipment (PPE suits) and other equipment (masks, sanitizers, gloves, etc.) to protect their staff as well as the health of the patients who visit such facilities. The same will hold true even for private practices as well and the most well-prepared

clinics will be the most successful ones in this new world.

ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਦਾਤਾ ਅਜਿਹੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਦੀ ਰੋਕਥਾਮ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਵੱਲ ਧਿਆਨ ਦੇਣਗੇ। ਟੀਕਾਕਰਨ ਲੈਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਵੀ, ਉਹ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣਗੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਅਜਿਹੀਆਂ ਸਹੂਲਤਾਂ 'ਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਿਹਤ ਦੀ ਰੱਖਿਆ ਲਈ ਢੁਕਵੇਂ ਨਿੱਜੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਉਪਕਰਣ (ਪੀਪੀਈ ਸੂਟ) ਅਤੇ ਹੋਰ ਉਪਕਰਣ (ਮਾਸਕ, ਸੈਨੀਟਾਈਜ਼ਰ, ਦਸਤਾਨੇ, ਆਦਿ) ਹੋਣ। ਇਹੀ ਗੱਲ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਲਈ ਵੀ ਸੱਚ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤਿਆਰ ਕਲੀਨਿਕ ਇਸ ਨਵੀਂ ਦੁਨੀਆਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਸਫਲ ਹੋਣਗੇ।

Doctors will have more contactless interfaces and interactions and they will rely on digital support to ensure the safety of their staff and their patients.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਕੋਲ ਵਧੇਰੇ ਸੰਪਰਕ ਰਹਿਤ ਇੰਟਰਫੇਸ ਅਤੇ ਗੱਲਬਾਤ ਹੋਵੇਗੀ ਅਤੇ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸਟਾਫ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਡਿਜੀਟਲ ਸਹਾਇਤਾ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਨਗੇ।

Ultimately, the individuals who are able to make a seamless transition will be in the best position to take advantage of the opportunities present in this new environment.

ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਜੋ ਇੱਕ ਨਿਰਵਿਘਨ ਤਬਦੀਲੀ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਹਨ, ਇਸ ਨਵੇਂ ਵਾਤਾਵਰਣ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦ ਮੌਕਿਆਂ ਦਾ ਲਾਭ ਉਠਾਉਣ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹੋਣਗੇ।

The COVID-19 pandemic will transform the global health community's acceptance and use of digital health technologies. As health systems around the world are overwhelmed responding to COVID-19 while continuing to provide health care services, leaders are adopting technologies that only three months ago were on the sidelines of most health care systems.

ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਵਿਸ਼ਵ ਸਿਹਤ ਭਾਈਚਾਰੇ ਦੀ ਡਿਜੀਟਲ ਸਿਹਤ ਤਕਨਾਲੋਜੀਆਂ ਦੀ ਸਵੀਕ੍ਰਿਤੀ ਅਤੇ ਵਰਤੋਂ ਨੂੰ ਬਦਲ ਦੇਵੇਗੀ। ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੇਵਾਵਾਂ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕੋਵਿਡ-19 ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਲਈ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦਬਾਅ ਪਾ ਰਹੀਆਂ ਹਨ, ਨੇਤਾ ਅਜਿਹੀਆਂ ਤਕਨਾਲੋਜੀਆਂ ਅਪਣਾ ਰਹੇ ਹਨ ਜੋ ਸਿਰਫ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਦੇ ਕਿਨਾਰੇ ਸਨ।

As doctors, patients and home care providers turn to tele-medicine to reduce exposure to COVID-19, they are discovering that these virtual consultations are effective for triaging care, sharing critical guidance and providing emotional support. Dashboards for logistic management systems are improving the efficient deployment of essential resources — from hospital beds to PPE to, ultimately, vaccines. More advanced technologies including Artificial Intelligence (AI) are being employed to provide

insights into complex questions of how individual behaviors impact transmission and identifying which policies are effective for specific groups. Maybe, these technologies will be what helps us to get closer to our shared goal of universal health coverage.

ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਡਾਕਟਰ, ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਘਰੇਲੂ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਤਾ COVID-19 ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਟੈਲੀ-ਮੈਡੀਸਨ ਵੱਲ ਮੁੜਦੇ ਹਨ, ਉਹ ਖੋਜ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਵਰਚੁਅਲ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰੇ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ, ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮਾਰਗਦਰਸ਼ਨ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਭਾਵਨਾਤਮਕ ਸਹਾਇਤਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹਨ। ਲੌਜਿਸਟਿਕ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਲਈ ਡੈਸ਼ਬੋਰਡ ਜ਼ਰੂਰੀ ਸਰੋਤਾਂ ਦੀ ਕੁਸ਼ਲ ਤੈਨਾਤੀ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾ ਰਹੇ ਹਨ - ਹਸਪਤਾਲ ਦੇ ਬਿਸਤਰਿਆਂ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ PPE ਤੱਕ, ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਟੀਕਿਆਂ ਤੱਕ। ਆਰਟੀਫੀਸ਼ੀਅਲ ਇੰਟੈਲੀਜੈਂਸ (AI) ਸਮੇਤ ਹੋਰ ਉੱਨਤ ਤਕਨਾਲੋਜੀਆਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਸਵਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸਮਝ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਲਗਾਇਆ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ ਕਿ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਵਿਵਹਾਰ ਸੰਚਾਰ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿ ਕਿਹੜੀਆਂ ਨੀਤੀਆਂ ਖਾਸ ਸਮੂਹਾਂ ਲਈ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹਨ। ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਇਹ ਤਕਨਾਲੋਜੀਆਂ ਉਹ ਹੋਣਗੀਆਂ ਜੋ ਸਾਨੂੰ ਯੂਨੀਵਰਸਲ ਸਿਹਤ ਕਵਰੇਜ ਦੇ ਸਾਡੇ ਸਾਂਝੇ ਟੀਚੇ ਦੇ ਨੇੜੇ ਜਾਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨਗੀਆਂ।

Part VII

ਭਾਗ VII

Interesting Facts about Doctors and Medical Practice

ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਅਭਿਆਸ ਬਾਰੇ ਦਿਲਚਸਪ ਤੱਥ

National Doctors' Day in India and Other

ਭਾਰਤ ਅਤੇ ਹੋਰ ਥਾਵਾਂ 'ਤੇ ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਡਾਕਟਰ ਦਿਵਸ

Countries

ਦੇਸ਼

When the world is struggling to survive the COVID-19 pandemic, there is probably no better time to remember the 'national doctor' whose story is a mix of hard work, talent, a success despite racial discrimination, love for his homeland and an unmatched dedication towards his profession. India celebrates July 1 as 'National Doctor's Day' commemorating the iconic and internationally renowned medical practitioner, Dr. Bidhan Chandra

Roy who served as a physician, a freedom fighter, an educationist and a politician.

ਜਦੋਂ ਦੁਨੀਆ ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਤੋਂ ਬਚਣ ਲਈ ਸੰਘਰਸ਼ ਕਰ ਰਹੀ ਹੈ, ਤਾਂ ਸ਼ਾਇਦ 'ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਡਾਕਟਰ' ਨੂੰ ਯਾਦ ਕਰਨ ਦਾ ਇਸ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਸਮਾਂ ਹੋਰ ਕੋਈ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਜਿਸਦੀ ਕਹਾਣੀ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ, ਪ੍ਰਤਿਭਾ, ਨਸਲੀ ਵਿਤਕਰੇ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ ਸਫਲਤਾ, ਆਪਣੇ ਵਤਨ ਲਈ ਪਿਆਰ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇ ਪ੍ਰਤੀ ਬੇਮਿਸਾਲ ਸਮਰਪਣ ਦਾ ਮਿਸ਼ਰਣ ਹੈ। ਭਾਰਤ 1 ਜੁਲਾਈ ਨੂੰ 'ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਡਾਕਟਰ ਦਿਵਸ' ਵਜੋਂ ਮਨਾਉਂਦਾ ਹੈ ਜੋ ਕਿ ਪ੍ਰਤੀਕ ਅਤੇ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ, ਡਾ. ਬਿਧਾਨ ਚੰਦਰ ਰਾਏ ਦੀ ਯਾਦ ਵਿੱਚ ਮਨਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ, ਇੱਕ ਆਜ਼ਾਦੀ ਘੁਲਾਟੀਏ, ਇੱਕ ਸਿੱਖਿਆ ਸ਼ਾਸਤਰੀ ਅਤੇ ਇੱਕ ਸਿਆਸਤਦਾਨ ਵਜੋਂ ਸੇਵਾ ਨਿਭਾਈ।

Doctors’ Day is celebrated on different dates in different countries and falls on 1 July in India. Doctors’ Day recognizes the contribution of the legendary physician, freedom fighter, the former Chief Minister of West Bengal and a person who lived a life serving others—Dr Bidhan Chandra Roy. He was born on 1 July 1882 and died on the same date in 1962, aged 80. Dr Roy was honored with the country’s highest civilian award, the Bharat Ratna, on 4 February 1961. National Doctor’s Day was started by the Government of India in 1991 as a mark of respect to the great physician, Dr. B.C. Roy.

ਡਾਕਟਰ ਦਿਵਸ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਤਰੀਕਾਂ ਨੂੰ ਮਨਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ 1 ਜੁਲਾਈ ਨੂੰ ਆਉਂਦਾ ਹੈ। ਡਾਕਟਰ ਦਿਵਸ ਮਹਾਨ ਡਾਕਟਰ, ਆਜ਼ਾਦੀ ਘੁਲਾਟੀਏ, ਪੱਛਮੀ ਬੰਗਾਲ ਦੇ ਸਾਬਕਾ ਮੁੱਖ ਮੰਤਰੀ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਦੀ ਸੇਵਾ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਜੀਵਨ ਬਤੀਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ - ਡਾ. ਬਿਧਾਨ ਚੰਦਰ ਰਾਏ ਦੇ ਯੋਗਦਾਨ ਨੂੰ ਮਾਨਤਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਜਨਮ 1 ਜੁਲਾਈ 1882 ਨੂੰ ਹੋਇਆ ਸੀ ਅਤੇ ਉਸੇ ਦਿਨ 1962 ਵਿੱਚ 80 ਸਾਲ ਦੀ ਉਮਰ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਦੇਹਾਂਤ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ। ਡਾ. ਰਾਏ ਨੂੰ 4 ਫਰਵਰੀ 1961 ਨੂੰ ਦੇਸ਼ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਉੱਚੇ ਨਾਗਰਿਕ ਪੁਰਸਕਾਰ, ਭਾਰਤ ਰਤਨ ਨਾਲ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਡਾਕਟਰ ਦਿਵਸ ਭਾਰਤ ਸਰਕਾਰ ਦੁਆਰਾ 1991 ਵਿੱਚ ਮਹਾਨ ਡਾਕਟਰ, ਡਾ. ਬੀ.ਸੀ. ਰਾਏ ਦੇ ਸਤਿਕਾਰ ਵਜੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ।

In other countries, the doctor’s day is celebrated on different days, such as in Brazil, it is celebrated on 18th October, while in USA, it is celebrated on 30th March, in Cuba on December 3 and in Iran on August 23.

ਦੂਜੇ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ, ਡਾਕਟਰ ਦਿਵਸ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਦਿਨਾਂ 'ਤੇ ਮਨਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਬ੍ਰਾਜ਼ੀਲ ਵਿੱਚ, ਇਹ 18 ਅਕਤੂਬਰ ਨੂੰ ਮਨਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ, ਇਹ 30 ਮਾਰਚ ਨੂੰ, ਕਿਊਬਾ ਵਿੱਚ 3 ਦਸੰਬਰ ਨੂੰ ਅਤੇ ਈਰਾਨ ਵਿੱਚ 23 ਅਗਸਤ ਨੂੰ ਮਨਾਇਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ।

Reference: Pandey, S.K., Sharma, V. July 1 is National Doctors’ Day: How to regain the lost public trust in healthcare? *Indian J Ophthalmol* 2018; 66: 1045-6.

ਹਵਾਲਾ: ਪਾਂਡੇ, ਐਸ.ਕੇ., ਸ਼ਰਮਾ, ਵੀ. 1 ਜੁਲਾਈ ਨੂੰ ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਡਾਕਟਰ ਦਿਵਸ ਹੈ: ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਜਨਤਾ ਦਾ ਗੁਆਚਿਆ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਕਿਵੇਂ ਵਾਪਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ? ਇੰਡੀਅਨ ਜੇ ਓਫਥਲਮੋਲ 2018; 66: 1045-6।

The Highest and the Lowest Paid Doctors

ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰ

The highest annual salaries were $313,000 for US physicians; $163,000 for German physicians and $138,000 for doctors in the United Kingdom. Mexico had the lowest-paid doctors ($22,000), followed by Brazil ($58,000). According to *Medscape*, the highest-paying specialty in 2019 in the USA is orthopedics at $482,000, while the lowest-paying specialty is the public health and preventive medicine at $209,000.

ਅਮਰੀਕੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਾਲਾਨਾ ਤਨਖਾਹ $313,000 ਸੀ; ਜਰਮਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ $163,000 ਅਤੇ ਯੂਨਾਈਟਿਡ ਕਿੰਗਡਮ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ $138,000। ਮੈਕਸੀਕੋ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰ ($22,000) ਸਨ, ਉਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਬ੍ਰਾਜ਼ੀਲ ($58,000) ਸੀ। ਮੈਡਸਕੇਪ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, 2019 ਵਿੱਚ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਤਨਖਾਹ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਆਰਥੋਪੈਡਿਕਸ ਹੈ ਜੋ $482,000 ਹੈ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਤਨਖਾਹ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਜਨਤਕ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਰੋਕਥਾਮ ਦਵਾਈ ਹੈ ਜੋ $209,000 ਹੈ।

The average salary of a doctor can be an important consideration when you are deciding what field you want to specialize in or whether you want to pursue a medical degree. There are many factors to weigh when considering specialties, and knowing about how much money you might make can help with financial planning, giving you a good estimate of when you can expect to pay off your medical school loans.

ਜਦੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰ ਰਹੇ ਹੁੰਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸ ਖੇਤਰ ਵਿੱਚ ਮੁਹਾਰਤ ਹਾਸਲ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਜਾਂ ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਮੈਡੀਕਲ ਡਿਗਰੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ, ਤਾਂ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਔਸਤ ਤਨਖਾਹ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਚਾਰ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਕਾਰਕ ਵਿਚਾਰਨੇ ਪੈਂਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਇਹ ਜਾਣਨਾ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਕਿੰਨਾ ਪੈਸਾ ਕਮਾ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਵਿੱਤੀ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਇੱਕ ਚੰਗਾ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ ਦੇ ਕਰਜ਼ਿਆਂ ਦਾ ਭੁਗਤਾਨ ਕਦੋਂ ਕਰਨ ਦੀ ਉਮੀਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ।

The Doctor wage gap between male doctors and female doctors

ਮਰਦ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਔਰਤ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਤਨਖਾਹ ਦਾ ਪਾੜਾ

Paralleling a national trend across all fields, there exists a national gender pay gap in medicine. The Doximity 2019 Physician Compensation Report

reported on the incomes of doctors in USA metro areas, finding that male physicians earned an average of $1.25 for every $1 female physicians earned in 2018. Medscape reported a similar trend nationwide, finding that male specialists earned 33% more than female specialists and that male Primary Care Physicians (PCPs) earned 25% more. The gap appears to be narrowing each year, however. According to Doximity, compensation for male physicians has stagnated but increased for women by two percent over the last year.

ਸਾਰੇ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਰੁਝਾਨ ਦੇ ਸਮਾਨਾਂਤਰ, ਦਵਾਈ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਲਿੰਗ ਤਨਖਾਹ ਅੰਤਰ ਹੈ। ਡੌਕਸਿਮਿਟੀ 2019 ਫਿਜ਼ੀਸ਼ੀਅਨ ਕੰਪਨਸੇਸ਼ਨ ਰਿਪੋਰਟ ਨੇ ਯੂਐਸਏ ਮੈਟਰੋ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਆਮਦਨ ਬਾਰੇ ਰਿਪੋਰਟ ਦਿੱਤੀ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ ਪੁਰਸ਼ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ 2018 ਵਿੱਚ ਹਰ $1 ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਕਮਾਈ ਲਈ ਔਸਤਨ $1.25 ਕਮਾਏ। ਮੈਡਸਕੇਪ ਨੇ ਦੇਸ਼ ਭਰ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਸਮਾਨ ਰੁਝਾਨ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ ਪੁਰਸ਼ ਮਾਹਿਰਾਂ ਨੇ ਔਰਤ ਮਾਹਿਰਾਂ ਨਾਲੋਂ 33% ਵੱਧ ਕਮਾਈ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਪੁਰਸ਼ ਪ੍ਰਾਇਮਰੀ ਕੇਅਰ ਫਿਜ਼ੀਸ਼ੀਅਨ (ਪੀਸੀਪੀ) ਨੇ 25% ਵੱਧ ਕਮਾਈ ਕੀਤੀ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਇਹ ਪਾੜਾ ਹਰ ਸਾਲ ਘੱਟਦਾ ਜਾਪਦਾ ਹੈ। ਡੌਕਸਿਮਿਟੀ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਪੁਰਸ਼ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਸਥਿਰ ਹੋਇਆ ਹੈ ਪਰ ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਔਰਤਾਂ ਲਈ ਦੋ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਵਧਿਆ ਹੈ।

COVID-19’s impacts on a physician’s income

ਕੋਵਿਡ-19 ਦੇ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਆਮਦਨ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵ

Sharing information from news stories and other reports released by organizations such as MGMA, Medscape's report notes that many physicians have seen a significant financial fallout as a result of COVID-19:

ਐਮਜੀਐਮਏ ਵਰਗੀਆਂ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਜਾਰੀ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਖ਼ਬਰਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਤੋਂ ਜਾਣਕਾਰੀ ਸਾਂਝੀ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਮੈਡਸਕੇਪ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਨੋਟ ਕਰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਕੋਵਿਡ-19 ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿੱਤੀ ਗਿਰਾਵਟ ਦੇਖੀ ਹੈ:

• Practices reported an average 55% decrease in revenue and a 60% drop in

• ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੇ ਆਮਦਨ ਵਿੱਚ ਔਸਤਨ 55% ਕਮੀ ਅਤੇ 60% ਦੀ ਗਿਰਾਵਟ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ

patient volume on average since the beginning of the crisis.

ਸੰਕਟ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਔਸਤਨ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ।

• Nine percent of independent practices reported closing their practices, at

• ਨੌਂ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਸੁਤੰਤਰ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੇ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਨੂੰ ਬੰਦ ਕਰਨ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਦਿੱਤੀ,

least temporarily.

ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਅਸਥਾਈ ਤੌਰ 'ਤੇ।

• Remote patient care engagement rose by 225%.

• ਦੂਰ-ਦੁਰਾਡੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਸ਼ਮੂਲੀਅਤ 225% ਵਧੀ।

• In March alone, 43,000 health care workers were laid off.

• ਸਿਰਫ਼ ਮਾਰਚ ਵਿੱਚ ਹੀ, 43,000 ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਨੌਕਰੀ ਤੋਂ ਕੱਢ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ।

It goes on to say that specialties that rely on elective procedures saw the largest amount of lost business. Some of those specialties include: Orthopedics, plastic surgery, Dermatology, Cardiology and Ophthalmology.

ਇਹ ਅੱਗੇ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਚੋਣਵੇਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਨੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨੁਕਸਾਨ ਝੱਲਿਆ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ: ਆਰਥੋਪੈਡਿਕਸ, ਪਲਾਸਟਿਕ ਸਰਜਰੀ, ਚਮੜੀ ਵਿਗਿਆਨ, ਕਾਰਡੀਓਲੋਜੀ ਅਤੇ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ।

Reference: *Medscape Physician Compensation Report, 2020*

ਹਵਾਲਾ: ਮੈਡਸਕੇਪ ਫਿਜ਼ੀਸ਼ੀਅਨ ਮੁਆਵਜ਼ਾ ਰਿਪੋਰਟ, 2020

Surgeons Who Play Video Games are More

ਵੀਡੀਓ ਗੇਮਾਂ ਖੇਡਣ ਵਾਲੇ ਸਰਜਨ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹਨ

Skilled, According to a Study

ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਹੁਨਰਮੰਦ

Playing video games appears to help surgeons with skills that truly count: how well they operate using a precise technique, according to a study published in the Archives of Surgery. There was a strong correlation between video game skills and a surgeon's capabilities of performing laparoscopic surgeries in the study published in the February 2007 issue of Archives of Surgery. Laparoscopy and related surgeries involve manipulating instruments through a small incision or body opening where the surgeon's movements are guided by watching a television screen. Video game skills translated into higher scores on a day-and-half-long surgical skills test and the correlation was much higher than the surgeon's length of training or prior experience in laparoscopic surgery, the study said. Out of 33 surgeons from Beth Israel Medical Center in New York, USA that participated in the study, nine doctors who had at some point played video games at least three hours per week made 37 percent fewer errors, performed 27 percent faster and scored 42 percent better in the

test of surgical skills than the 15 surgeons who had never played video games before. “It was surprising that past commercial video gameplay was such a strong predictor of advanced surgical skills,” according to Iowa State University Psychology Professor Douglas Gentile, one of the study’s authors. It supports previous research that video games can improve “fine motor skills, eye-hand coordination, visual attention, depth perception and computer competency,” as mentioned by the authors.

ਆਰਕਾਈਵਜ਼ ਆਫ਼ ਸਰਜਰੀ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਵੀਡੀਓ ਗੇਮਾਂ ਖੇਡਣਾ ਸਰਜਨਾਂ ਨੂੰ ਉਹਨਾਂ ਹੁਨਰਾਂ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਸੱਚਮੁੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹਨ: ਉਹ ਇੱਕ ਸਟੀਕ ਤਕਨੀਕ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਕੇ ਕਿੰਨੀ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਆਰਕਾਈਵਜ਼ ਆਫ਼ ਸਰਜਰੀ ਦੇ ਫਰਵਰੀ 2007 ਦੇ ਅੰਕ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ ਵੀਡੀਓ ਗੇਮ ਹੁਨਰਾਂ ਅਤੇ ਲੈਪਰੋਸਕੋਪਿਕ ਸਰਜਰੀਆਂ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸਰਜਨ ਦੀਆਂ ਸਮਰੱਥਾਵਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਇੱਕ ਮਜ਼ਬੂਤ ਸਬੰਧ ਸੀ। ਲੈਪਰੋਸਕੋਪੀ ਅਤੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਸਰਜਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਛੋਟੇ ਚੀਰਾ ਜਾਂ ਸਰੀਰ ਦੇ ਖੁੱਲਣ ਦੁਆਰਾ ਯੰਤਰਾਂ ਨੂੰ ਹੇਰਾਫੇਰੀ ਕਰਨਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਸਰਜਨ ਦੀਆਂ ਹਰਕਤਾਂ ਨੂੰ ਟੈਲੀਵਿਜ਼ਨ ਸਕ੍ਰੀਨ ਦੇਖ ਕੇ ਨਿਰਦੇਸ਼ਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਵੀਡੀਓ ਗੇਮ ਹੁਨਰਾਂ ਨੂੰ ਡੇਢ ਦਿਨ ਦੇ ਸਰਜੀਕਲ ਹੁਨਰ ਟੈਸਟ ਵਿੱਚ ਉੱਚ ਸਕੋਰਾਂ ਵਿੱਚ ਅਨੁਵਾਦ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਅਤੇ ਇਹ ਸਬੰਧ ਸਰਜਨ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ ਦੀ ਲੰਬਾਈ ਜਾਂ ਲੈਪਰੋਸਕੋਪਿਕ ਸਰਜਰੀ ਵਿੱਚ ਪਹਿਲਾਂ ਦੇ ਤਜਰਬੇ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੀ, ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਲੈਣ ਵਾਲੇ ਨਿਊਯਾਰਕ, ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਬੈਥ ਇਜ਼ਰਾਈਲ ਮੈਡੀਕਲ ਸੈਂਟਰ ਦੇ 33 ਸਰਜਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ ਹਿੱਸਾ ਲਿਆ ਸੀ, ਨੌਂ ਡਾਕਟਰਾਂ

ਨੇ ਕਿਸੇ ਸਮੇਂ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ ਤਿੰਨ ਘੰਟੇ ਵੀਡੀਓ ਗੇਮਾਂ ਖੇਡੀਆਂ ਸਨ, ਨੇ 37 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਘੱਟ ਗਲਤੀਆਂ ਕੀਤੀਆਂ, 27 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਤੇਜ਼ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਸਰਜੀਕਲ ਹੁਨਰਾਂ ਦੇ ਟੈਸਟ ਵਿੱਚ 42 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਬਿਹਤਰ ਸਕੋਰ ਕੀਤੇ, ਉਨ੍ਹਾਂ 15 ਸਰਜਨਾਂ ਨਾਲੋਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਕਦੇ ਵੀਡੀਓ ਗੇਮਾਂ ਨਹੀਂ ਖੇਡੀਆਂ ਸਨ। "ਇਹ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਸੀ ਕਿ ਪਿਛਲੀ ਵਪਾਰਕ ਵੀਡੀਓ ਗੇਮਪਲੇ ਉੱਨਤ ਸਰਜੀਕਲ ਹੁਨਰਾਂ ਦਾ ਇੰਨਾ ਮਜ਼ਬੂਤ ਭਵਿੱਖਬਾਣੀ ਸੀ," ਆਇਓਵਾ ਸਟੇਟ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਪ੍ਰੋਫੈਸਰ ਡਗਲਸ ਜੇਨਟਾਈਲ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਜੋ ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਲੇਖਕਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਇਹ ਪਿਛਲੀ ਖੋਜ ਦਾ ਸਮਰਥਨ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਵੀਡੀਓ ਗੇਮਾਂ "ਵਧੀਆ ਮੋਟਰ ਹੁਨਰ, ਅੱਖਾਂ-ਹੱਥ ਤਾਲਮੇਲ, ਦ੍ਰਿਸ਼ਟੀਗਤ ਧਿਆਨ, ਡੂੰਘਾਈ ਦੀ ਧਾਰਨਾ ਅਤੇ ਕੰਪਿਊਟਰ ਯੋਗਤਾ" ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਲੇਖਕਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦੱਸਿਆ ਗਿਆ ਹੈ।

Reference: *Arch Surg. 2007 Feb;142(2):181-6; discusssion 186.*

ਹਵਾਲਾ: ਆਰਚ ਸਰਜ। 2007 ਫਰਵਰੀ;142(2):181-6; ਚਰਚਾ 186।

doi: 10.1001/archsurg.142.2.181.

doi: 10.1001/archsurg.142.2.181.

Surgeons are Taller and More Handsome than Physicians, Finds a Study Published in the British

ਸਰਜਨ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲੋਂ ਲੰਬੇ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਸੁੰਦਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਡਾਕਟਰ, ਬ੍ਰਿਟਿਸ਼ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਲੱਭਦੇ ਹਨ

Medical Journal (BMJ)

ਮੈਡੀਕਲ ਜਰਨਲ (BMJ)

Doctors at the University of Barcelona Hospital, Spain noticed that the tallest and most handsome male students were more likely to go for surgery and the shortest (and perhaps not so good looking) ones were more likely to become physicians. So they decided to test the theory that, on average, surgeons are taller and better looking than physicians.

ਸਪੇਨ ਦੇ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ਼ ਬਾਰਸੀਲੋਨਾ ਹਸਪਤਾਲ ਦੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਸਭ ਤੋਂ ਲੰਬੇ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਸੁੰਦਰ ਮੁੰਡੇ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਕਰਵਾਉਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਛੋਟੇ (ਅਤੇ ਸ਼ਾਇਦ ਇੰਨੇ ਸੋਹਣੇ ਨਹੀਂ) ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰ ਬਣਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਇਸ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ ਸਿਧਾਂਤ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕੀਤਾ ਕਿ, ਔਸਤਨ, ਸਰਜਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਲੰਬੇ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਦਿੱਖ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

They selected a random sample of 12 surgeons and 12 physicians from the hospital plus four external controls (well-known film stars who played surgeons or physicians). All subjects were matched by age (52 +/- 7 years) and sex (all men), their height was recorded and they were asked to submit a digital picture.

ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਹਸਪਤਾਲ ਦੇ 12 ਸਰਜਨਾਂ ਅਤੇ 12 ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਚਾਰ ਬਾਹਰੀ ਨਿਯੰਤਰਣ (ਜਾਣ-ਪਛਾਣੇ ਫਿਲਮੀ ਸਿਤਾਰੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸਰਜਨ ਜਾਂ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਈ) ਦਾ ਇੱਕ ਬੇਤਰਤੀਬ ਨਮੂਨਾ ਚੁਣਿਆ। ਸਾਰੇ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਨੂੰ ਉਮਰ (52 +/- 7 ਸਾਲ) ਅਤੇ ਲਿੰਗ (ਸਾਰੇ ਮਰਦ) ਦੁਆਰਾ ਮੇਲਿਆ ਗਿਆ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਉਚਾਈ ਦਰਜ ਕੀਤੀ ਗਈ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਡਿਜੀਟਲ ਤਸਵੀਰ ਜਮ੍ਹਾਂ ਕਰਾਉਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਗਿਆ।

Pictures of all subjects were then randomly organized and shown to an independent group of eight female observers (all in the same age group as the study subjects). Observers used the “good looking score” to classify each participant (ranging from 1, ugly to 7, very good looking).

ਫਿਰ ਸਾਰੇ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਦੀਆਂ ਤਸਵੀਰਾਂ ਨੂੰ ਬੇਤਰਤੀਬ ਢੰਗ ਨਾਲ ਸੰਗਠਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਅਤੇ ਅੱਠ ਮਹਿਲਾ ਨਿਰੀਖਕਾਂ ਦੇ ਇੱਕ ਸੁਤੰਤਰ ਸਮੂਹ ਨੂੰ ਦਿਖਾਇਆ ਗਿਆ (ਸਾਰੇ ਅਧਿਐਨ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਦੇ ਸਮਾਨ ਉਮਰ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ)। ਨਿਰੀਖਕਾਂ ਨੇ ਹਰੇਕ ਭਾਗੀਦਾਰ (1, ਬਦਸੂਰਤ ਤੋਂ 7, ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਦਿੱਖ ਵਾਲੇ) ਨੂੰ ਸ਼੍ਰੇਣੀਬੱਧ ਕਰਨ ਲਈ "ਚੰਗੇ ਦਿੱਖ ਵਾਲੇ ਸਕੋਰ" ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕੀਤੀ।

The results showed that, on average, senior male surgeons are significantly taller and better looking than senior male physicians. They also show that film stars who play doctors are significantly better looking than real surgeons and physicians.

ਨਤੀਜਿਆਂ ਨੇ ਦਿਖਾਇਆ ਕਿ, ਔਸਤਨ, ਸੀਨੀਅਰ ਪੁਰਸ਼ ਸਰਜਨ

ਸੀਨੀਅਰ ਪੁਰਸ਼ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਲੰਬੇ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਦਿੱਖ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਇਹ ਵੀ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਭੂਮਿਕਾ ਨਿਭਾਉਣ ਵਾਲੇ ਫਿਲਮੀ ਸਿਤਾਰੇ ਅਸਲ ਸਰਜਨਾਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਬਿਹਤਰ ਦਿੱਖ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

There are several potential explanations for these findings, say the authors. For example, surgeons spend a lot of time in operating rooms, which are cleaner, cooler and have a higher oxygen content than the average medical ward, where physicians spend most of their time. They also often wear clog-type shoes that add 2-3 cm to their perceived height.

ਲੇਖਕਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹਨਾਂ ਖੋਜਾਂ ਲਈ ਕਈ ਸੰਭਾਵੀ ਵਿਆਖਿਆਵਾਂ ਹਨ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਸਰਜਨ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਰੂਮਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਕਿ ਸਾਫ਼, ਠੰਢੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਔਸਤ ਮੈਡੀਕਲ ਵਾਰਡ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਆਕਸੀਜਨ ਸਮੱਗਰੀ ਰੱਖਦੇ ਹਨ, ਜਿੱਥੇ ਡਾਕਟਰ ਆਪਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਸਮਾਂ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਅਕਸਰ ਕਲੌਗ-ਕਿਸਮ ਦੇ ਜੁੱਤੇ ਵੀ ਪਹਿਨਦੇ ਹਨ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸਮਝੀ ਗਈ ਉਚਾਈ ਵਿੱਚ 2-3 ਸੈਂਟੀਮੀਟਰ ਜੋੜਦੇ ਹਨ।

In contrast, physicians have a tendency to hang heavy stethoscopes around their necks, which bows their heads forward and reduces their perceived height.

ਇਸ ਦੇ ਉਲਟ, ਡਾਕਟਰਾਂ ਦਾ ਰੁਝਾਨ ਆਪਣੇ ਗਲੇ ਦੁਆਲੇ ਭਾਰੀ ਸਟੈਥੋਸਕੋਪ ਲਟਕਾਉਣ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਿਰ ਅੱਗੇ ਵੱਲ ਝੁਕਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ

ਦੀ ਸਮਝੀ ਗਈ ਉਚਾਈ ਨੂੰ ਘਟਾਉਂਦੇ ਹਨ।

Further studies are needed to assess if these findings also apply to junior male surgeons and physicians as well as to senior and junior female staff, they add.

ਉਹ ਅੱਗੇ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨ ਲਈ ਹੋਰ ਅਧਿਐਨਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਇਹ ਖੋਜਾਂ ਜੂਨੀਅਰ ਪੁਰਸ਼ ਸਰਜਨਾਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਨਾਲ-ਨਾਲ ਸੀਨੀਅਰ ਅਤੇ ਜੂਨੀਅਰ ਮਹਿਲਾ ਸਟਾਫ 'ਤੇ ਵੀ ਲਾਗੂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

Reference: *BMJ. 2006 Dec 23; 333(7582): 1291–1293.*

ਹਵਾਲਾ: BMJ. 2006 ਦਸੰਬਰ 23; 333(7582): 1291–1293।

The Life Expectancy of Doctors is 59 Years As

ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਉਮਰ 59 ਸਾਲ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ

Compared To 67.9 Years of An Average Person

ਇੱਕ ਔਸਤ ਵਿਅਕਤੀ ਦੇ 67.9 ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ

in India

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ

Doctors are expected to live longer as they know more about how to stay fit and healthy and address the medical conditions ahead of time. Despite this, the possibility of heart diseases and cancer among doctors is swiftly rising. Also, the emerging trend of

doctors committing suicide—which was hitherto uncommon—is a matter of grave concern. This shocking revelation made by the Indian Medical Association (IMA) demands that this matter be studied thoroughly and that core causes are identified to know what has pushed down the life expectancy of doctors by more than 10 years. The 10-year-long study conducted by the Indian Medical Association for Kerala interviewed 10,000 doctors. During the study, 282 doctors died, 87% of them were male physicians and 13% females. When the reason for death was investigated, 27% had died due to heart diseases, 25% due to cancer, 2% by infection, and 1% by committing suicide. The respondents mentioned stress as the major contributor to early deaths, followed by a lack of periodic health checkups. According to the Indian Medical Association's research, deskbound job and inactive lifestyle, lack of exercise, stress and obesity are primary instigators of heart diseases in the medical fraternity. Although the risk of heart diseases increases with age, doctors avoid having a regular medical checkup and tend to rely on self-diagnosis and treatment. This often results in severe outcome in the form of sudden heart attacks that can cause

the loss of life even in a young age group. Many doctors are uncomfortable getting treatment from fellow physicians. This practice is especially prevalent in the regime of mental health. Categorized as “VIP syndrome,” doctors are held back from the required treatment due to their concerns about confidentiality and reservations pertinent to therapy or treatment effectiveness. Lehman studied physician depression and stress and claimed that if only doctors receive immediate treatment and confidential hospitalization, the death ratio can be decreased substantially. In addition to cardiac diseases, cancer is an important cause of premature death of doctors because of the fact that they are more exposed to the environmental factors that promote the risk of cancer in individuals. Working in a setting with exposure to diverse carcinogens (ionizing radiations) can fuel the possible occurrence of thyroid and ovary cancers. Another problem more relevant for surgeons/ ophthalmologists is the work-related musculoskeletal disorders (WMD) caused by spending long hours using the operating microscope or slit lamp. While this may not directly contribute to early death, it does cause health concerns like strain, backache, neck pain, carpal-tunnel syndrome, etc. and

compromises the quality of life. Small ergonomic modifications, prophylactic neck and back exercises and timely professional consultation may help alleviate symptoms and maintain better work efficiency.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਤੋਂ ਉਮੀਦ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਜੀਉਣਗੇ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਜਾਣਦੇ ਹਨ ਕਿ ਤੰਦਰੁਸਤ ਅਤੇ ਸਿਹਤਮੰਦ ਕਿਵੇਂ ਰਹਿਣਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਹੱਲ ਕਰਨਾ ਹੈ। ਇਸ ਦੇ ਬਾਵਜੂਦ, ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਦਿਲ ਦੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਅਤੇ ਕੈਂਸਰ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵੱਧ ਰਹੀ ਹੈ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਕਰਨ ਦਾ ਉਭਰ ਰਿਹਾ ਰੁਝਾਨ - ਜੋ ਕਿ ਹੁਣ ਤੱਕ ਅਸਾਧਾਰਨ ਸੀ - ਗੰਭੀਰ ਚਿੰਤਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਾ ਹੈ। ਇੰਡੀਅਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ (IMA) ਦੁਆਰਾ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਇਹ ਹੈਰਾਨ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਖੁਲਾਸਾ ਮੰਗ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਮਾਮਲੇ ਦਾ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਮੁੱਖ ਕਾਰਨਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕੀਤੀ ਜਾਵੇ ਕਿ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਉਮਰ 10 ਸਾਲਾਂ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਿਉਂ ਘਟੀ ਹੈ। ਇੰਡੀਅਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਫਾਰ ਕੇਰਲ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ 10 ਸਾਲ ਲੰਬੇ ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ 10,000 ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਇੰਟਰਵਿਊ ਲਈ ਗਈ। ਅਧਿਐਨ ਦੌਰਾਨ, 282 ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਮੌਤ ਹੋ ਗਈ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ 87% ਪੁਰਸ਼ ਡਾਕਟਰ ਅਤੇ 13% ਔਰਤਾਂ ਸਨ। ਜਦੋਂ ਮੌਤ ਦੇ ਕਾਰਨ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ ਗਈ, ਤਾਂ 27% ਦਿਲ ਦੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਕਾਰਨ, 25% ਕੈਂਸਰ ਕਾਰਨ, 2% ਲਾਗ ਕਾਰਨ ਅਤੇ 1% ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਕਰਕੇ ਮਰ ਗਏ ਸਨ। ਉੱਤਰਦਾਤਾਵਾਂ ਨੇ ਤਣਾਅ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਮੌਤਾਂ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕਾਰਨ ਦੱਸਿਆ, ਜਿਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸਮੇਂ-ਸਮੇਂ 'ਤੇ ਸਿਹਤ ਜਾਂਚ ਦੀ ਘਾਟ ਹੈ। ਇੰਡੀਅਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਦੀ ਖੋਜ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਡੈਸਕ 'ਤੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਨਾ-ਸਰਗਰਮ ਜੀਵਨ ਸ਼ੈਲੀ, ਕਸਰਤ ਦੀ ਘਾਟ, ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਮੋਟਾਪਾ ਡਾਕਟਰੀ ਭਾਈਚਾਰੇ ਵਿੱਚ ਦਿਲ ਦੀਆਂ

ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਦੇ ਮੁੱਖ ਕਾਰਨ ਹਨ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਉਮਰ ਦੇ ਨਾਲ ਦਿਲ ਦੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਦਾ ਜੋਖਮ ਵਧਦਾ ਹੈ, ਡਾਕਟਰ ਨਿਯਮਤ ਡਾਕਟਰੀ ਜਾਂਚ ਕਰਵਾਉਣ ਤੋਂ ਪਰਹੇਜ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸਵੈ-ਨਿਦਾਨ ਅਤੇ ਇਲਾਜ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਇਸਦਾ ਨਤੀਜਾ ਅਕਸਰ ਅਚਾਨਕ ਦਿਲ ਦੇ ਦੌਰੇ ਦੇ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਗੰਭੀਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਛੋਟੀ ਉਮਰ ਦੇ ਸਮੂਹ ਵਿੱਚ ਵੀ ਜਾਨ ਦਾ ਨੁਕਸਾਨ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ ਸਾਥੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਤੋਂ ਇਲਾਜ ਕਰਵਾਉਣ ਵਿੱਚ ਅਸਹਿਜ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਅਭਿਆਸ ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ ਦੇ ਸ਼ਾਸਨ ਵਿੱਚ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ ਪ੍ਰਚਲਿਤ ਹੈ। "ਵੀਆਈਪੀ ਸਿੰਡਰੋਮ" ਵਜੋਂ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਗੁਪਤਤਾ ਅਤੇ ਥੈਰੇਪੀ ਜਾਂ ਇਲਾਜ ਦੀ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ੀਲਤਾ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਿਤ ਰਿਜ਼ਰਵੇਸ਼ਨਾਂ ਬਾਰੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਲੋੜੀਂਦੇ ਇਲਾਜ ਤੋਂ ਰੋਕਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਲੇਹਮੈਨ ਨੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ ਅਤੇ ਤਣਾਅ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ ਅਤੇ ਦਾਅਵਾ ਕੀਤਾ ਕਿ ਜੇਕਰ ਸਿਰਫ਼ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਤੁਰੰਤ ਇਲਾਜ ਅਤੇ ਗੁਪਤ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਭਰਤੀ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਮੌਤ ਅਨੁਪਾਤ ਨੂੰ ਕਾਫ਼ੀ ਹੱਦ ਤੱਕ ਘਟਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਦਿਲ ਦੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਕੈਂਸਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਸਮੇਂ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਮੌਤ ਦਾ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਾਰਨ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਵਾਤਾਵਰਣਕ ਕਾਰਕਾਂ ਦੇ ਵਧੇਰੇ ਸੰਪਰਕ ਵਿੱਚ ਆਉਂਦੇ ਹਨ ਜੋ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਕੈਂਸਰ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਵਧਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਵੱਖ-ਵੱਖ ਕਾਰਸਿਨੋਜਨਾਂ (ਆਇਨਾਈਜ਼ਿੰਗ ਰੇਡੀਏਸ਼ਨ) ਦੇ ਸੰਪਰਕ ਵਾਲੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਥਾਇਰਾਇਡ ਅਤੇ ਅੰਡਾਸ਼ਯ ਕੈਂਸਰਾਂ ਦੀ ਸੰਭਾਵਿਤ ਘਟਨਾ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਸਰਜਨਾਂ/ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਲਈ ਇੱਕ ਹੋਰ ਵਧੇਰੇ ਢੁਕਵੀਂ ਸਮੱਸਿਆ ਕੰਮ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਮਸੂਕਲੋਸਕੇਲਟਲ ਵਿਕਾਰ (WMD) ਹੈ ਜੋ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਮਾਈਕ੍ਰੋਸਕੋਪ ਜਾਂ ਸਲਿਟ ਲੈਂਪ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਬਿਤਾਉਣ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਇਹ ਸਿੱਧੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜਲਦੀ ਮੌਤ ਵਿੱਚ ਯੋਗਦਾਨ ਨਹੀਂ ਪਾ ਸਕਦਾ, ਇਹ ਤਣਾਅ, ਪਿੱਠ ਦਰਦ, ਗਰਦਨ ਵਿੱਚ ਦਰਦ, ਕਾਰਪਲ-ਟਨਲ ਸਿੰਡਰੋਮ, ਆਦਿ ਵਰਗੀਆਂ ਸਿਹਤ ਚਿੰਤਾਵਾਂ ਦਾ

ਕਾਰਨ ਬਣਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਜੀਵਨ ਦੀ ਗੁਣਵੱਤਾ ਨਾਲ ਸਮਝੌਤਾ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਛੋਟੇ ਐਰਗੋਨੋਮਿਕ ਸੋਧਾਂ, ਪ੍ਰੋਫਾਈਲੈਕਟਿਕ ਗਰਦਨ ਅਤੇ ਪਿੱਠ ਦੀਆਂ ਕਸਰਤਾਂ ਅਤੇ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਸਲਾਹ-ਮਸ਼ਵਰਾ ਲੱਛਣਾਂ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਅਤੇ ਬਿਹਤਰ ਕੰਮ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Reference: *Pandey SK, Sharma V. Doctor, Heal Thyself: Addressing the Shorter Life Expectancy of Doctors in India. Indian J Ophthalmol [serial online] 2019;67:1248-50.*

ਹਵਾਲਾ: ਪਾਂਡੇ ਐਸਕੇ, ਸ਼ਰਮਾ ਵੀ. ਡਾਕਟਰ, ਹੀਲ ਥਾਈਸੈਲਫ: ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਛੋਟੀ ਉਮਰ ਦੀ ਉਮੀਦ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਨ ਕਰਨਾ। ਇੰਡੀਅਨ ਜੇ ਓਫਥਲਮੋਲ [ਸੀਰੀਅਲ ਔਨਲਾਈਨ] 2019; 67: 1248-50।

The Five Most Common Medical Malpractice

ਪੰਜ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ

Claims Reported in USA

ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੇ ਗਏ ਦਾਅਵੇ

While most doctors and nurses do their best to provide their patients with quality care, mistakes still happen. In some cases, these mistakes have life-altering consequences for the patient. If a patient is not correctly treated, the medical professional may be liable for further injury. This is the list of the most

common medical malpractice claims in USA according to an online report.

ਜਦੋਂ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਡਾਕਟਰ ਅਤੇ ਨਰਸਾਂ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੀ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਪੂਰੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ, ਫਿਰ ਵੀ ਗਲਤੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਕੁਝ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਇਹਨਾਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ ਲਈ ਜੀਵਨ ਬਦਲਣ ਵਾਲੇ ਨਤੀਜੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਜੇਕਰ ਕਿਸੇ ਮਰੀਜ਼ ਦਾ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਇਲਾਜ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਹੋਰ ਸੱਟ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਇੱਕ ਔਨਲਾਈਨ ਰਿਪੋਰਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਦੇ ਦਾਅਵਿਆਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਹੈ।

1. Misdiagnosis and Failure to Diagnose

1. ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ ਅਤੇ ਨਿਦਾਨ ਵਿੱਚ ਅਸਫਲਤਾ

In USA, nearly 12 million people are misdiagnosed in an outpatient setting each year. Misdiagnosis is common because some illnesses have obscure symptoms or may share symptoms with another illness and are therefore more difficult to diagnose. Without a proper diagnosis, it’s nearly impossible for a doctor to implement a successful treatment plan. Diagnostic errors harm patients as they lead to delays in treatment, lack of treatment and even death. Extended hospital stays and expensive, unnecessary treatments can also create an insurmountable financial burden.

ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ, ਹਰ ਸਾਲ ਲਗਭਗ 12 ਮਿਲੀਅਨ ਲੋਕਾਂ ਦਾ ਬਾਹਰੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਸੈੱਟਿੰਗ ਵਿੱਚ ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਗਲਤ ਨਿਦਾਨ ਆਮ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਕੁਝ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਅਸਪਸ਼ਟ ਲੱਛਣ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਜਾਂ ਉਹ ਕਿਸੇ ਹੋਰ ਬਿਮਾਰੀ ਦੇ ਲੱਛਣ ਸਾਂਝੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਨਿਦਾਨ ਕਰਨਾ ਵਧੇਰੇ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸਹੀ ਨਿਦਾਨ ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ, ਡਾਕਟਰ ਲਈ ਇੱਕ ਸਫਲ ਇਲਾਜ ਯੋਜਨਾ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਲਗਭਗ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਨਿਦਾਨ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਇਲਾਜ ਵਿੱਚ ਦੇਰੀ, ਇਲਾਜ ਦੀ ਘਾਟ ਅਤੇ ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਮੌਤ ਦਾ ਕਾਰਨ ਵੀ ਬਣਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਲੰਮਾ ਸਮਾਂ ਰਹਿਣਾ ਅਤੇ ਮਹਿੰਗੇ, ਬੇਲੋੜੇ ਇਲਾਜ ਇੱਕ ਅਟੱਲ ਵਿੱਤੀ ਬੋਝ ਵੀ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ।

2. Prescription Errors

2. ਨੁਸਖ਼ੇ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ

Prescription drug errors occur when a patient is given the wrong medication, wrong dosage or not made fully aware of the side effects. Many prescription drug errors go unreported by patients. Any number of medical professionals, including doctors, pharmacists and drug manufacturers could be held responsible for prescription mistakes.

ਨੁਸਖ਼ੇ ਵਾਲੀਆਂ ਦਵਾਈਆਂ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਉਦੋਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਗਲਤ ਦਵਾਈ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਗਲਤ ਖੁਰਾਕ ਦਿੱਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਮਾੜੇ ਪ੍ਰਭਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਜਾਣੂ ਨਹੀਂ ਕਰਵਾਇਆ ਜਾਂਦਾ। ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਨੁਸਖ਼ੇ ਵਾਲੀਆਂ ਦਵਾਈਆਂ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੁਆਰਾ ਰਿਪੋਰਟ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ। ਡਾਕਟਰਾਂ, ਫਾਰਮਾਸਿਸਟਾਂ ਅਤੇ ਦਵਾਈ

ਨਿਰਮਾਤਾਵਾਂ ਸਮੇਤ ਕਿਸੇ ਵੀ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨੂੰ ਨੁਸਖ਼ੇ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਲਈ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਠਹਿਰਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

3. Childbirth Errors

3. ਬੱਚੇ ਦੇ ਜਨਮ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ

Nearly 20 percent of all medical malpractice suits are filed against obstetrics and gynecology practitioners, more than any other type of doctor. Negligence during childbirth can lead to complications such as fetal distress, spinal cord injuries and postpartum hemorrhage (which is the number one cause of maternal death after delivery).

ਲਗਭਗ 20 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਮੁਕੱਦਮੇ ਪ੍ਰਸੂਤੀ ਅਤੇ ਗਾਇਨੀਕੋਲੋਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰਾਂ ਵਿਰੁੱਧ ਦਾਇਰ ਕੀਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਜੋ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵੀ ਹੋਰ ਕਿਸਮ ਦੇ ਡਾਕਟਰ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਹਨ। ਜਣੇਪੇ ਦੌਰਾਨ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਭਰੂਣ ਦੀ ਤਕਲੀਫ਼, ਰੀੜ੍ਹ ਦੀ ਹੱਡੀ ਦੀਆਂ ਸੱਟਾਂ ਅਤੇ ਪੋਸਟਪਾਰਟਮ ਹੈਮਰੇਜ (ਜੋ ਕਿ ਜਣੇਪੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਾਵਾਂ ਦੀ ਮੌਤ ਦਾ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡਾ ਕਾਰਨ ਹੈ) ਵਰਗੀਆਂ ਪੇਚੀਦਗੀਆਂ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

4. Surgical Errors

4. ਸਰਜੀਕਲ ਗਲਤੀਆਂ

Surgical errors can include many different complications, such as incorrect incision site, wrong surgery site or leaving a foreign object (like a surgical sponge) inside the body. While some surgical

errors are the result of a surgeon’s error, most are the result of poor preoperative planning. These mistakes can lead to infections, lifelong damage and death.

ਸਰਜੀਕਲ ਗਲਤੀਆਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੇਚੀਦਗੀਆਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਗਲਤ ਚੀਰਾ ਸਾਈਟ, ਗਲਤ ਸਰਜਰੀ ਸਾਈਟ ਜਾਂ ਸਰੀਰ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕਿਸੇ ਵਿਦੇਸ਼ੀ ਵਸਤੂ (ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਸਰਜੀਕਲ ਸਪੰਜ) ਨੂੰ ਛੱਡਣਾ। ਜਦੋਂ ਕਿ ਕੁਝ ਸਰਜੀਕਲ ਗਲਤੀਆਂ ਇੱਕ ਸਰਜਨ ਦੀ ਗਲਤੀ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਾੜੀ ਪ੍ਰੀਓਪਰੇਟਿਵ ਯੋਜਨਾਬੰਦੀ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਗਲਤੀਆਂ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ, ਜੀਵਨ ਭਰ ਦਾ ਨੁਕਸਾਨ ਅਤੇ ਮੌਤ ਦਾ ਕਾਰਨ ਬਣ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ।

5. Anesthesia Errors

5. ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ

Anesthesia can be dangerous if not administered properly. If an anesthesiologist doesn’t focus enough attention on a patient’s medical history or gives too much anesthesia, the consequences could be deadly. These errors aren’t relegated to operating rooms only. Anesthesia malpractice can happen in pre-op and recovery rooms, during sedation for dental procedures and other outpatient operations.

ਜੇਕਰ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਨਾ ਦਿੱਤਾ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਖ਼ਤਰਨਾਕ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਜੇਕਰ ਕੋਈ ਅਨੱਸਥੀਸੀਆਲੋਜਿਸਟ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਡਾਕਟਰੀ ਇਤਿਹਾਸ 'ਤੇ ਲੋੜੀਂਦਾ ਧਿਆਨ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ ਜਾਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਨਤੀਜੇ ਘਾਤਕ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਹ ਗਲਤੀਆਂ

ਸਿਰਫ਼ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਰੂਮਾਂ ਤੱਕ ਹੀ ਸੀਮਤ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਦੀ ਗਲਤੀ ਪ੍ਰੀ-ਓਪ ਅਤੇ ਰਿਕਵਰੀ ਰੂਮਾਂ ਵਿੱਚ, ਦੰਦਾਂ ਦੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਾਹਰੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨਾਂ ਲਈ ਸੈਡੇਸ਼ਨ ਦੌਰਾਨ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Reference: *https://cochranfirm.com/five-common-medical-malpractice-*

ਹਵਾਲਾ: https://cochranfirm.com/five-common-medical-malpractice-

claims/

ਦਾਅਵੇ/

The WHO Safe Surgery Checklist

WHO ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਸਰਜਰੀ ਚੈੱਕਲਿਸਟ

With a view to eliminate preventable medical errors, the WHO designed the **Surgical Safety Checklist** after it was discovered that many errors in the operating rooms were preventable. The checklist consists of safety checks designed to safeguard and improve the performance of the them in the operating room.

ਰੋਕਥਾਮਯੋਗ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨ ਦੇ ਉਦੇਸ਼ ਨਾਲ, WHO ਨੇ ਸਰਜੀਕਲ ਸੁਰੱਖਿਆ ਜਾਂਚ ਸੂਚੀ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀ ਜਦੋਂ ਇਹ ਪਤਾ ਲੱਗਿਆ ਕਿ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਰੂਮਾਂ ਵਿੱਚ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਰੋਕੀਆਂ ਜਾ ਸਕਦੀਆਂ

ਹਨ। ਚੈੱਕਲਿਸਟ ਵਿੱਚ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਰੂਮ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਅਤੇ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤੀਆਂ ਗਈਆਂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਜਾਂਚਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

Team Briefing: All the members of the surgical team are required to attend a team briefing in the beginning to ensure that the requirements are understood as well as skill levels, staffing and equipment requirements are identified, and to also plan for any expected problems.

ਟੀਮ ਬ੍ਰੀਫਿੰਗ: ਸਰਜੀਕਲ ਟੀਮ ਦੇ ਸਾਰੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਟੀਮ ਬ੍ਰੀਫਿੰਗ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਿਆ ਗਿਆ ਹੈ, ਨਾਲ ਹੀ ਹੁਨਰ ਦੇ ਪੱਧਰ, ਸਟਾਫਿੰਗ ਅਤੇ ਉਪਕਰਣਾਂ ਦੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰਤਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ, ਅਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਸੰਭਾਵਿਤ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਲਈ ਯੋਜਨਾ ਵੀ ਬਣਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Sign In: The period before the administration of the anaesthesia enables the team to check the surgical site on the patient’s body to ensure that it has been properly marked and all known allergies of the patient have been checked.

ਸਾਈਨ ਇਨ: ਅਨੱਸਥੀਸੀਆ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦੀ ਮਿਆਦ ਟੀਮ ਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਸਰੀਰ 'ਤੇ ਸਰਜੀਕਲ ਸਾਈਟ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਬਣਾਉਂਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਇਹ ਸਹੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਚਿੰਨ੍ਹਿਤ ਹੈ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਜਾਣੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਐਲਰਜੀਆਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ।

Time Out: Before making the first incision the entire team present in the theatre should introduce themselves, if it has not been already done. This encourages those present to identify any concerns at this stage.

ਟਾਈਮ ਆਊਟ: ਪਹਿਲਾ ਚੀਰਾ ਲਗਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਥੀਏਟਰ ਵਿੱਚ ਮੌਜੂਦ ਪੂਰੀ ਟੀਮ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਜਾਣ-ਪਛਾਣ ਕਰਾਉਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਜੇਕਰ ਇਹ ਪਹਿਲਾਂ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਇਹ ਮੌਜੂਦ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਚਿੰਤਾ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ।

Sign Out: Before the patient leaves the theatre, the team needs to ensure that instruments, sponges and needles have been accounted for to confirm that nothing has been left inside the patient’s body.

ਸਾਈਨ ਆਊਟ: ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਥੀਏਟਰ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਜਾਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਟੀਮ ਨੂੰ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਯੰਤਰਾਂ, ਸਪੰਜਾਂ ਅਤੇ ਸੂਈਆਂ ਦਾ ਹਿਸਾਬ-ਕਿਤਾਬ ਰੱਖਿਆ ਗਿਆ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਪੁਸ਼ਟੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਅੰਦਰ ਕੁਝ ਵੀ ਨਹੀਂ ਬਚਿਆ ਹੈ।

Debriefing: All the members of the surgical team need to be a part of a final discussion at the end of the procedure to discuss the positives, the issues, the concerns and identify areas of improvement.

ਡੀਬਰੀਫਿੰਗ: ਸਰਜੀਕਲ ਟੀਮ ਦੇ ਸਾਰੇ ਮੈਂਬਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪਹਿਲੂਆਂ, ਮੁੱਦਿਆਂ, ਚਿੰਤਾਵਾਂ 'ਤੇ ਚਰਚਾ ਕਰਨ ਅਤੇ ਸੁਧਾਰ ਦੇ ਖੇਤਰਾਂ ਦੀ ਪਛਾਣ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਅੰਤਿਮ ਚਰਚਾ ਦਾ ਹਿੱਸਾ ਬਣਨ ਦੀ ਲੋੜ

ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Reference: *https://en.wikipedia.org/wiki/WHO_Surgical_Safety_Checklist*

ਹਵਾਲਾ: https://en.wikipedia.org/wiki/WHO_Surgical_Safety_Checklist

India's Medical Error Deaths, Nearly 5 Million a

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਕਾਰਨ ਮੌਤਾਂ, ਲਗਭਗ 5 ਮਿਲੀਅਨ ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਲ

Year, Can Be Cut By 50% by Adapting the Acute

ਸਾਲ, ਤੀਬਰਤਾ ਨੂੰ ਅਨੁਕੂਲ ਬਣਾ ਕੇ 50% ਤੱਕ ਘਟਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ

Critical Care Course

ਕ੍ਰਿਟੀਕਲ ਕੇਅਰ ਕੋਰਸ

With nearly 5,000,000 Indians dying due to medical negligence every year,

ਹਰ ਸਾਲ ਲਗਭਗ 5,000,000 ਭਾਰਤੀ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਕਾਰਨ ਮਰਦੇ ਹਨ,

experts claim that a specialized course for doctors and hospital staff focusing

ਮਾਹਿਰਾਂ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਹਸਪਤਾਲ ਦੇ ਸਟਾਫ਼ ਲਈ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਕੋਰਸ ਜੋ ਕਿ

on how a critically ill or injured patient should be handled could bring down

ਇੱਕ ਗੰਭੀਰ ਰੂਪ ਵਿੱਚ ਬਿਮਾਰ ਜਾਂ ਜ਼ਖਮੀ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਸੰਭਾਲਿਆ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ, ਇਸ ਬਾਰੇ

the figure by almost 50 percent. The Acute Critical Care Course (ACCC),

ਇਹ ਅੰਕੜਾ ਲਗਭਗ 50 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹੈ। ਐਕਿਊਟ ਕ੍ਰਿਟੀਕਲ ਕੇਅਰ ਕੋਰਸ (ਏ.ਸੀ.ਸੀ.ਸੀ.),

developed in the early 1980s in Europe, has come as a boon for medical

ਯੂਰਪ ਵਿੱਚ 1980 ਦੇ ਦਹਾਕੇ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂ ਵਿੱਚ ਵਿਕਸਤ, ਮੈਡੀਕਲ ਲਈ ਇੱਕ ਵਰਦਾਨ ਵਜੋਂ ਆਇਆ ਹੈ

institutions abroad by reducing the death rate of patients by nearly 10 percent,

ਵਿਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਮੌਤ ਦਰ ਨੂੰ ਲਗਭਗ 10 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਘਟਾ ਕੇ,

even in serious health complications including sepsis. The two-day course

ਸੈਪਸਿਸ ਸਮੇਤ ਗੰਭੀਰ ਸਿਹਤ ਪੇਚੀਦਗੀਆਂ ਵਿੱਚ ਵੀ। ਦੋ ਦਿਨਾਂ ਦਾ ਕੋਰਸ

has become mandatory for surgical trainees both in the USA and the UK,

ਅਮਰੀਕਾ ਅਤੇ ਯੂਕੇ ਦੋਵਾਂ ਵਿੱਚ ਸਰਜੀਕਲ ਸਿਖਿਆਰਥੀਆਂ ਲਈ ਲਾਜ਼ਮੀ

ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ,

which annually lose over 400,000 and 98,000 patients, respectively, due to medical errors.

ਜੋ ਕਿ ਹਰ ਸਾਲ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਕਾਰਨ ਕ੍ਰਮਵਾਰ 400,000 ਅਤੇ 98,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਮਰੀਜ਼ ਗੁਆ ਦਿੰਦੇ ਹਨ।

A study by Harvard University last year showed that nearly 5,000,000

ਪਿਛਲੇ ਸਾਲ ਹਾਰਵਰਡ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੇ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਨੇ ਦਿਖਾਇਆ ਕਿ ਲਗਭਗ 5,000,000

deaths occur in India annually due to medical errors triggered by a lack of

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਹਰ ਸਾਲ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਕਾਰਨ ਮੌਤਾਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ ਜੋ ਕਿ ਸਿਹਤ ਦੀ ਘਾਟ ਕਾਰਨ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ

practical knowledge among the doctors and nurses to handle patients when

ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਨਰਸਾਂ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਵਿਹਾਰਕ ਗਿਆਨ ਜਦੋਂ

brought to the hospital. The ACCC aims to train the medical specialists and

ਹਸਪਤਾਲ ਲਿਆਂਦਾ ਗਿਆ। ACCC ਦਾ ਉਦੇਸ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਮਾਹਿਰਾਂ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇਣਾ ਹੈ ਅਤੇ

the surgeons of various specializations such as

surgical, gynecology,

ਸਰਜੀਕਲ, ਗਾਇਨੀਕੋਲੋਜੀ ਵਰਗੀਆਂ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਦੇ ਸਰਜਨ,

orthopedics and emergency to suspect and identify patients at risk of

ਆਰਥੋਪੈਡਿਕਸ ਅਤੇ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਦੇ ਜੋਖਮ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ੱਕੀ ਅਤੇ ਪਛਾਣਨ ਲਈ

deterioration. Implementing the course in Indian hospitals, especially in rural

ਵਿਗੜਨਾ। ਭਾਰਤੀ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਕੋਰਸ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਪੇਂਡੂ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ

areas, can bring down the mortality rates due to medical negligence by nearly

ਖੇਤਰ, ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਕਾਰਨ ਮੌਤ ਦਰ ਨੂੰ ਲਗਭਗ ਘਟਾ ਸਕਦੇ ਹਨ

50 percent. The comprehensive course includes imparting training to the new

50 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ। ਵਿਆਪਕ ਕੋਰਸ ਵਿੱਚ ਨਵੇਂ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਦੇਣਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ

and existing doctors of a hospital receiving critical care patients either on a

ਅਤੇ ਇੱਕ ਹਸਪਤਾਲ ਦੇ ਮੌਜੂਦਾ ਡਾਕਟਰ ਜੋ ਗੰਭੀਰ ਦੇਖਭਾਲ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਜਾਂ ਤਾਂ ਏ 'ਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ

high fidelity simulation or preserved dead bodies to

make them understand

ਉੱਚ ਵਫ਼ਾਦਾਰੀ ਸਿਮੂਲੇਸ਼ਨ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਲਾਸ਼ਾਂ

the crucial steps to prevent errors. The ACCC is an initiative specially

ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕਦਮ। ACCC ਇੱਕ ਪਹਿਲ ਹੈ ਖਾਸ ਤੌਰ 'ਤੇ

designed for those hospitals where doctors do not have practical knowledge

ਉਹਨਾਂ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਲਈ ਤਿਆਰ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਕੋਲ ਵਿਹਾਰਕ ਗਿਆਨ ਨਹੀਂ ਹੈ

about handling patients that require critical care. The deteriorating health of

ਗੰਭੀਰ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਲੋੜ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲਣ ਬਾਰੇ। ਦੀ ਵਿਗੜਦੀ ਸਿਹਤ

most of the patients can be identified well in time if the residents are trained

ਜੇਕਰ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਨੂੰ ਸਿਖਲਾਈ ਦਿੱਤੀ ਜਾਵੇ ਤਾਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਪਛਾਣ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ।

in how to use simple principles of applied physiology. Timely steps and

ਲਾਗੂ ਸਰੀਰ ਵਿਗਿਆਨ ਦੇ ਸਧਾਰਨ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਿਵੇਂ ਕਰੀਏ। ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਕਦਮ ਅਤੇ

following checklist system are much more effective than last-minute heroic

ਹੇਠ ਲਿਖੀਆਂ ਚੈੱਕਲਿਸਟ ਪ੍ਰਣਾਲੀਆਂ ਆਖਰੀ-ਮਿੰਟ ਦੇ ਬਹਾਦਰੀ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਹਨ

measures. This course takes care of the prevention of small mistakes that

ਉਪਾਅ। ਇਹ ਕੋਰਸ ਛੋਟੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦੀ ਰੋਕਥਾਮ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਦਾ ਹੈ ਜੋ

make it life-threatening for the patient, be it administering IV fluids in

ਇਸਨੂੰ ਮਰੀਜ਼ ਲਈ ਜਾਨਲੇਵਾ ਬਣਾ ਦਿੰਦਾ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਇਹ IV ਤਰਲ ਪਦਾਰਥਾਂ ਦਾ ਪ੍ਰਬੰਧ ਕਰਨਾ ਹੋਵੇ

patients, minor surgeries or anything else.

ਮਰੀਜ਼, ਛੋਟੀਆਂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਜਾਂ ਕੁਝ ਹੋਰ।

Reference: *https://www.business-standard.com/article/current-affairs/india-s-medical-error-deaths-nearly-5-mn-a-year-can-be-cut-by-50-expert-118102800193_1.html*

ਹਵਾਲਾ: https://www.business-standard.com/article/current-affairs/india-s-medical-error-deaths-nearly-5-mn-a-year-can-be-cut-by-50-expert-118102800193_1.html

Medical Litigation Cases in India go up by 400%,

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਮੁਕੱਦਮੇਬਾਜ਼ੀ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ 400% ਵਾਧਾ ਹੋਇਆ ਹੈ,

show Statistics

ਅੰਕੜੇ ਦਿਖਾਓ

A recent survey carried out by the National Law School of India University (NLSIU), Bengaluru, pointed out four reasons for the rise in medical litigation in India. These include greater consumer awareness, flexible consumer forums, the cost involved in medical services and litigant mindset among the populace, according to an article published by the distance education department and CEERA, NLSIU, Bengaluru.

ਨੈਸ਼ਨਲ ਲਾਅ ਸਕੂਲ ਆਫ਼ ਇੰਡੀਆ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ (NLSIU), ਬੰਗਲੁਰੂ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਇੱਕ ਤਾਜ਼ਾ ਸਰਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵਾਧੇ ਦੇ ਚਾਰ ਕਾਰਨ ਦੱਸੇ ਗਏ ਹਨ। ਦੂਰੀ ਸਿੱਖਿਆ ਵਿਭਾਗ ਅਤੇ CEERA, NLSIU, ਬੰਗਲੁਰੂ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਇੱਕ ਲੇਖ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚ ਵਧੇਰੇ ਖਪਤਕਾਰ ਜਾਗਰੂਕਤਾ, ਲਚਕਦਾਰ ਖਪਤਕਾਰ ਫੋਰਮ, ਡਾਕਟਰੀ ਸੇਵਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਲਾਗਤ ਅਤੇ ਲੋਕਾਂ ਵਿੱਚ ਮੁਕੱਦਮੇਬਾਜ਼ੀ ਦੀ ਮਾਨਸਿਕਤਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ।

There is a steady increase in the cases of medical litigation in the country. General surgery, Obstetrics and Orthopedics are three medical specialities with the highest number of consumer cases. Consumers are becoming increasingly aware of their rights, duties and responsibilities and are ready to fight out any deficiency in service delivery mechanisms. Flexibility and ease provided by consumer forums to file a complaint before the consumer courts too, have aided this trend. Unlike moving a regular civil court to file a case, consumers can now do so with ease in a consumer court. There are instances of consumers arguing their case themselves rather than through advocates. With the rising cost of health care, expectations from the medical institutions are also growing, adding that they tend to cry negligence for the smallest of deficiency in service delivery. In addition, the basic mindset of the Indian public is to 'litigate.' They are not averse to moving the courts seeking justice. Doctors are literally in the dock because of the Consumer Protection Act, 1986. Noting that the courts are jammed with cases of medical negligence and this is not a welcome sign and this matter has come to a stage where doctors - both newcomers and seniors - are wary of treating

complex cases lest they are charged with negligence. As per statistics from the research registry, the cases of medical negligence have gone up by 400% in the last decade. Noting that the trust between patients and doctors is waning, high compensation too has made doctors and medical institutions wary. While advocating punishment for negligent doctors, that the focus should be on quality patient care.

ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕਲ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਲਗਾਤਾਰ ਵਾਧਾ ਹੋ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਜਨਰਲ ਸਰਜਰੀ, ਪ੍ਰਸੂਤੀ ਵਿਗਿਆਨ ਅਤੇ ਆਰਥੋਪੈਡਿਕਸ ਤਿੰਨ ਮੈਡੀਕਲ ਸਪੈਸ਼ਲਿਟੀ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਦੇ ਕੇਸ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹਨ। ਖਪਤਕਾਰ ਆਪਣੇ ਅਧਿਕਾਰਾਂ, ਫਰਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀਆਂ ਪ੍ਰਤੀ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਜਾਗਰੂਕ ਹੋ ਰਹੇ ਹਨ ਅਤੇ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਦੇ ਢੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਮੀ ਨਾਲ ਲੜਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹਨ। ਖਪਤਕਾਰ ਫੋਰਮਾਂ ਦੁਆਰਾ ਖਪਤਕਾਰ ਅਦਾਲਤਾਂ ਦੇ ਸਾਹਮਣੇ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਦਰਜ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਗਈ ਲਚਕਤਾ ਅਤੇ ਸੌਖ ਨੇ ਇਸ ਰੁਝਾਨ ਨੂੰ ਸਹਾਇਤਾ ਦਿੱਤੀ ਹੈ। ਕੇਸ ਦਰਜ ਕਰਨ ਲਈ ਨਿਯਮਤ ਸਿਵਲ ਅਦਾਲਤ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੇ ਉਲਟ, ਖਪਤਕਾਰ ਹੁਣ ਖਪਤਕਾਰ ਅਦਾਲਤ ਵਿੱਚ ਆਸਾਨੀ ਨਾਲ ਅਜਿਹਾ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਵਕੀਲਾਂ ਦੀ ਬਜਾਏ ਆਪਣੇ ਕੇਸ ਦੀ ਬਹਿਸ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਹਨ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਦੀ ਵਧਦੀ ਲਾਗਤ ਦੇ ਨਾਲ, ਮੈਡੀਕਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਤੋਂ ਉਮੀਦਾਂ ਵੀ ਵਧ ਰਹੀਆਂ ਹਨ, ਇਹ ਜੋੜਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਉਹ ਸੇਵਾ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਛੋਟੀ ਜਿਹੀ ਕਮੀ ਲਈ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦਾ ਰੋਣਾ ਰੋਂਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਇਲਾਵਾ, ਭਾਰਤੀ ਜਨਤਾ ਦੀ ਮੂਲ ਮਾਨਸਿਕਤਾ 'ਮੁਕੱਦਮਾ ਚਲਾਉਣਾ' ਹੈ। ਉਹ ਇਨਸਾਫ਼ ਲਈ ਅਦਾਲਤਾਂ ਵਿੱਚ ਜਾਣ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਡਾਕਟਰ ਖਪਤਕਾਰ ਸੁਰੱਖਿਆ ਐਕਟ, 1986 ਦੇ ਕਾਰਨ ਸੱਚਮੁੱਚ ਕਟਹਿਰੇ ਵਿੱਚ ਹਨ।

ਇਹ ਨੋਟ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਅਦਾਲਤਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਨਾਲ ਭਰੀਆਂ ਹੋਈਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਇਹ ਇੱਕ ਸਵਾਗਤਯੋਗ ਸੰਕੇਤ ਨਹੀਂ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਮਾਮਲਾ ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚ ਗਿਆ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਡਾਕਟਰ - ਨਵੇਂ ਆਉਣ ਵਾਲੇ ਅਤੇ ਸੀਨੀਅਰ ਦੋਵੇਂ - ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਮਾਮਲਿਆਂ ਦਾ ਇਲਾਜ ਕਰਨ ਤੋਂ ਸਾਵਧਾਨ ਹਨ, ਕਿਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ 'ਤੇ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦਾ ਦੋਸ਼ ਨਾ ਲੱਗ ਜਾਵੇ। ਖੋਜ ਰਜਿਸਟਰੀ ਦੇ ਅੰਕੜਿਆਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਪਿਛਲੇ ਦਹਾਕੇ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਮਾਮਲਿਆਂ ਵਿੱਚ 400% ਵਾਧਾ ਹੋਇਆ ਹੈ। ਇਹ ਨੋਟ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਕਿ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਘੱਟ ਰਿਹਾ ਹੈ, ਉੱਚ ਮੁਆਵਜ਼ੇ ਨੇ ਵੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸੁਚੇਤ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਸਜ਼ਾ ਦੀ ਵਕਾਲਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ, ਧਿਆਨ ਗੁਣਵੱਤਾ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ 'ਤੇ ਹੋਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Reference:

ਹਵਾਲਾ:

https://health.economictimes.indiatimes.com/news/industry/medical-

https://health.economictimes.indiatimes.com/news/industry/medical-

litigation-cases-go-up-by-400-show-stats/50062328

ਮੁਕੱਦਮੇਬਾਜ਼ੀ-ਕੇਸਾਂ-400 ਤੱਕ-ਵਧਦੇ-ਹਨ-ਅੰਕੜੇ-ਦਰਜਾ-ਦੱਸੋ/50062328

Medical Error is the Third Leading Cause of Death

ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਮੌਤ ਦਾ ਤੀਜਾ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਕਾਰਨ ਹੈ

in the United States, after Heart Disease &

ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਜ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ, ਦਿਲ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਅਤੇ

Cancer

ਕੈਂਸਰ

A study released in 2016 found medical error as the third leading cause of death in the United States, after heart disease and cancer. Researchers looked at studies that analyzed the medical death rate data from 2000 to 2008 and extrapolated that over 250,000 deaths per year had stemmed from a medical error, which translates to 9.5% of all deaths annually in USA.

2016 ਵਿੱਚ ਜਾਰੀ ਕੀਤੇ ਗਏ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ ਦਿਲ ਦੀ ਬਿਮਾਰੀ ਅਤੇ ਕੈਂਸਰ ਤੋਂ ਬਾਅਦ, ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਜ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਮੌਤ ਦੇ ਤੀਜੇ ਪ੍ਰਮੁੱਖ ਕਾਰਨ ਵਜੋਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਨੂੰ ਪਾਇਆ ਗਿਆ। ਖੋਜਕਰਤਾਵਾਂ ਨੇ 2000 ਤੋਂ 2008 ਤੱਕ ਦੇ ਡਾਕਟਰੀ ਮੌਤ ਦਰ ਦੇ ਅੰਕੜਿਆਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਅਧਿਐਨਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਅਤੇ ਇਹ ਪਤਾ ਲਗਾਇਆ ਕਿ ਪ੍ਰਤੀ ਸਾਲ 250,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਮੌਤਾਂ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਕਾਰਨ ਹੋਈਆਂ ਸਨ, ਜੋ ਕਿ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਸਾਲਾਨਾ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਮੌਤਾਂ ਦਾ 9.5% ਬਣਦਾ ਹੈ।

A medical error is a preventable adverse effect of care ("iatrogenesis"), whether or not it is evident or

harmful to the patient. This might include an inaccurate incomplete diagnosis or treatment of a disease, injury, syndrome, behavior, infection or other ailments. Globally, it is estimated that 142,000 people died in 2013 from adverse effects of medical treatment; this is an increase from 94,000 in 1990. However, a 2016 study of the number of deaths that were a result of medical errors in the US placed the yearly death rate in the US alone at 251,454 deaths, which suggests that the 2013 global estimation may not be accurate. Globally, it is estimated that 142,000 people died in 2013 from adverse effects of medical treatment; in 1990, the number was 94,000. According to recent medical malpractice statistics, in the United States, at least 250,000 people have died annually of medical errors and negligence.

ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਦੇਖਭਾਲ ਦਾ ਇੱਕ ਰੋਕਥਾਮਯੋਗ ਪ੍ਰਤੀਕੂਲ ਪ੍ਰਭਾਵ ਹੈ ("ਆਈਟ੍ਰੋਜਨੇਸਿਸ"), ਭਾਵੇਂ ਇਹ ਮਰੀਜ਼ ਲਈ ਸਪੱਸ਼ਟ ਜਾਂ ਨੁਕਸਾਨਦੇਹ ਹੋਵੇ ਜਾਂ ਨਾ ਹੋਵੇ। ਇਸ ਵਿੱਚ ਕਿਸੇ ਬਿਮਾਰੀ, ਸੱਟ, ਸਿੰਡਰੋਮ, ਵਿਵਹਾਰ, ਲਾਗ ਜਾਂ ਹੋਰ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਦਾ ਗਲਤ ਅਧੂਰਾ ਨਿਦਾਨ ਜਾਂ ਇਲਾਜ ਸ਼ਾਮਲ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਵਿਸ਼ਵ ਪੱਧਰ 'ਤੇ, ਇਹ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ 2013 ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਇਲਾਜ ਦੇ ਮਾੜੇ ਪ੍ਰਭਾਵਾਂ ਕਾਰਨ 142,000 ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮੌਤ ਹੋਈ; ਇਹ 1990 ਵਿੱਚ 94,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਹੋਈਆਂ ਮੌਤਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਦੇ 2016 ਦੇ ਅਧਿਐਨ ਨੇ ਇਕੱਲੇ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਸਾਲਾਨਾ ਮੌਤ ਦਰ 251,454 ਰੱਖੀ, ਜੋ

ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦੀ ਹੈ ਕਿ 2013 ਦਾ ਵਿਸ਼ਵਵਿਆਪੀ ਅਨੁਮਾਨ ਸਹੀ ਨਹੀਂ ਹੋ ਸਕਦਾ। ਵਿਸ਼ਵ ਪੱਧਰ 'ਤੇ, ਇਹ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ 2013 ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਇਲਾਜ ਦੇ ਮਾੜੇ ਪ੍ਰਭਾਵਾਂ ਕਾਰਨ 142,000 ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮੌਤ ਹੋਈ; 1990 ਵਿੱਚ, ਇਹ ਗਿਣਤੀ 94,000 ਸੀ। ਡਾਕਟਰੀ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਦੇ ਹਾਲੀਆ ਅੰਕੜਿਆਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਜ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ, ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਅਤੇ ਲਾਪਰਵਾਹੀ ਕਾਰਨ ਹਰ ਸਾਲ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 250,000 ਲੋਕ ਮਰਦੇ ਹਨ।

A 2000 Institute of Medicine report estimated that medical errors result in between 44,000 and 98,000 preventable deaths and 1,000,000 excess injuries each year in US hospitals. In the UK, a 2000 study found that an estimated 850,000 medical errors occur each year, costing over £2 billion.

2000 ਦੀ ਇੱਕ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਸਨ ਰਿਪੋਰਟ ਨੇ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਅਮਰੀਕੀ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਹਰ ਸਾਲ 44,000 ਤੋਂ 98,000 ਦੇ ਵਿਚਕਾਰ ਰੋਕਥਾਮਯੋਗ ਮੌਤਾਂ ਅਤੇ 1,000,000 ਵਾਧੂ ਸੱਟਾਂ ਲੱਗਦੀਆਂ ਹਨ। ਯੂਕੇ ਵਿੱਚ, 2000 ਦੇ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ ਹਰ ਸਾਲ ਅੰਦਾਜ਼ਨ 850,000 ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਲਾਗਤ £2 ਬਿਲੀਅਨ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

Some researchers questioned the accuracy of the IOM study, criticizing the statistical handling of measurement errors in the report, significant subjectivity in determining which deaths were

"avoidable" or due to medical error and an erroneous assumption that 100% of patients would have survived if optimal care had been provided. A 2001 study in the Journal of the American Medical Association of seven Department of Veterans Affairs medical centers estimated that for roughly every 10,000 patients admitted to the select hospitals, one patient died who would have lived for three months or more in good cognitive health had "optimal" care been provided.

ਕੁਝ ਖੋਜਕਰਤਾਵਾਂ ਨੇ IOM ਅਧਿਐਨ ਦੀ ਸ਼ੁੱਧਤਾ 'ਤੇ ਸਵਾਲ ਉਠਾਏ, ਰਿਪੋਰਟ ਵਿੱਚ ਮਾਪ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਦੇ ਅੰਕੜਾਤਮਕ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਦੀ ਆਲੋਚਨਾ ਕੀਤੀ, ਇਹ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਵਿਅਕਤੀਗਤਤਾ ਕਿ ਕਿਹੜੀਆਂ ਮੌਤਾਂ "ਟਾਲਣਯੋਗ" ਸਨ ਜਾਂ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਕਾਰਨ ਸਨ ਅਤੇ ਇੱਕ ਗਲਤ ਧਾਰਨਾ ਕਿ ਜੇਕਰ ਅਨੁਕੂਲ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਤਾਂ 100% ਮਰੀਜ਼ ਬਚ ਜਾਂਦੇ। 2001 ਵਿੱਚ ਸੱਤ ਡਿਪਾਰਟਮੈਂਟ ਆਫ਼ ਵੈਟਰਨਜ਼ ਅਫੇਅਰਜ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਸੈਂਟਰਾਂ ਦੇ ਜਰਨਲ ਆਫ਼ ਦ ਅਮੈਰੀਕਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਨੇ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਇਆ ਕਿ ਚੋਣਵੇਂ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਲਗਭਗ ਹਰ 10,000 ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ, ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਦੀ ਮੌਤ ਹੋ ਗਈ ਜੋ "ਅਨੁਕੂਲ" ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੁੰਦੀ ਤਾਂ ਚੰਗੀ ਬੋਧਾਤਮਕ ਸਿਹਤ ਵਿੱਚ ਤਿੰਨ ਮਹੀਨੇ ਜਾਂ ਇਸ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਮੇਂ ਲਈ ਜੀਉਂਦਾ ਹੁੰਦਾ।

A 2006 follow-up to the IOM study found that medication errors are among the most common

medical mistakes, harming at least 1.5 million people every year. According to the study, 400,000 preventable drug-related injuries occur each year in hospitals, 800,000 in long-term care settings and roughly 530,000 among Medicare recipients in outpatient clinics. The report stated that these are likely to be conservative estimates. In 2000 alone, the extra medical costs incurred by preventable drug-related injuries approximated $887 million—and the study looked only at injuries sustained by Medicare recipients, a subset of clinic visitors. None of these figures take into account lost wages and productivity or other costs.

2006 ਵਿੱਚ IOM ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਫਾਲੋ-ਅਪ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ ਦਵਾਈ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ, ਜੋ ਹਰ ਸਾਲ ਘੱਟੋ-ਘੱਟ 1.5 ਮਿਲੀਅਨ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ ਪਹੁੰਚਾਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਹਰ ਸਾਲ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਵਿੱਚ 400,000 ਰੋਕਥਾਮਯੋਗ ਨਸ਼ੀਲੇ ਪਦਾਰਥਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸੱਟਾਂ, ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਦੀ ਦੇਖਭਾਲ ਸੈਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ 800,000 ਅਤੇ ਬਾਹਰੀ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਕਲੀਨਿਕਾਂ ਵਿੱਚ ਮੈਡੀਕੇਅਰ ਪ੍ਰਾਪਤਕਰਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਲਗਭਗ 530,000 ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਰਿਪੋਰਟ ਵਿੱਚ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਰੂੜੀਵਾਦੀ ਅਨੁਮਾਨ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ। ਸਿਰਫ਼ 2000 ਵਿੱਚ, ਰੋਕਥਾਮਯੋਗ ਨਸ਼ੀਲੇ ਪਦਾਰਥਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸੱਟਾਂ ਕਾਰਨ ਹੋਏ ਵਾਧੂ ਡਾਕਟਰੀ ਖਰਚੇ ਲਗਭਗ $887 ਮਿਲੀਅਨ ਸਨ - ਅਤੇ ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਮੈਡੀਕੇਅਰ ਪ੍ਰਾਪਤਕਰਤਾਵਾਂ ਦੁਆਰਾ ਹੋਈਆਂ ਸੱਟਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਿਆ ਗਿਆ, ਜੋ ਕਿ ਕਲੀਨਿਕ ਵਿਜ਼ਟਰਾਂ ਦਾ ਇੱਕ ਉਪ

ਸਮੂਹ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੋਈ ਵੀ ਅੰਕੜਾ ਗੁਆਚੀਆਂ ਤਨਖਾਹਾਂ ਅਤੇ ਉਤਪਾਦਕਤਾ ਜਾਂ ਹੋਰ ਲਾਗਤਾਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ ਰੱਖਦਾ।

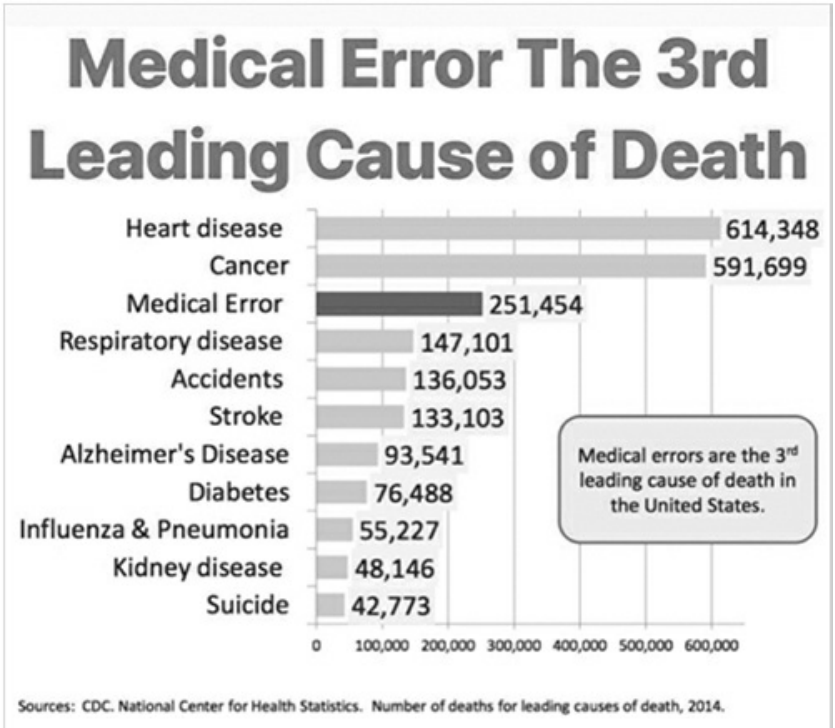
According to a 2002 Agency for Healthcare Research and Quality report, about 7,000 people were estimated to die each year from medication errors – about 16 percent more deaths than the number attributable to work-related injuries (6,000 deaths). Medical errors affect one in 10 patients worldwide. One extrapolation suggests that 180,000 people die each year partly as a result of iatrogenic injury. One in five Americans (22%) report that they or a family member have experienced a medical error of some kind.

2002 ਦੀ ਏਜੰਸੀ ਫਾਰ ਹੈਲਥਕੇਅਰ ਰਿਸਰਚ ਐਂਡ ਕੁਆਲਿਟੀ ਰਿਪੋਰਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਹਰ ਸਾਲ ਲਗਭਗ 7,000 ਲੋਕਾਂ ਦੀ ਮੌਤ ਦਵਾਈ ਦੀਆਂ ਗਲਤੀਆਂ ਕਾਰਨ ਹੋਣ ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਲਗਾਇਆ ਗਿਆ ਸੀ - ਜੋ ਕਿ ਕੰਮ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਸੱਟਾਂ (6,000 ਮੌਤਾਂ) ਦੇ ਕਾਰਨ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਮੌਤਾਂ ਨਾਲੋਂ ਲਗਭਗ 16 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਵੱਧ ਹਨ। ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਵਿੱਚ 10 ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇੱਕ ਐਕਸਟਰਪੋਲੇਸ਼ਨ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਹਰ ਸਾਲ 180,000 ਲੋਕ ਅੰਸ਼ਕ ਤੌਰ 'ਤੇ ਆਈਟ੍ਰੋਜਨਿਕ ਸੱਟ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਮਰਦੇ ਹਨ। ਪੰਜ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਅਮਰੀਕੀ (22%) ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਜਾਂ ਪਰਿਵਾਰ ਦੇ ਕਿਸੇ ਮੈਂਬਰ ਨੇ ਕਿਸੇ ਕਿਸਮ ਦੀ ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀ ਦਾ ਅਨੁਭਵ ਕੀਤਾ ਹੈ।

The World Health Organization registered 14 million

new cases and 8.2 million cancer-related deaths in 2012. It is estimated that the number of cases could increase by 70% through 2032. As the number of cancer patients receiving treatment increases, hospitals around the world are seeking ways to improve patient safety, to emphasize traceability and raise efficiency in their cancer treatment processes.

ਵਿਸ਼ਵ ਸਿਹਤ ਸੰਗਠਨ ਨੇ 2012 ਵਿੱਚ 14 ਮਿਲੀਅਨ ਨਵੇਂ ਕੇਸ ਅਤੇ 8.2 ਮਿਲੀਅਨ ਕੈਂਸਰ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਮੌਤਾਂ ਦਰਜ ਕੀਤੀਆਂ। ਇਹ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ 2032 ਤੱਕ ਕੇਸਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ 70% ਵੱਧ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਕੈਂਸਰ ਦੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਵਧਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ, ਦੁਨੀਆ ਭਰ ਦੇ ਹਸਪਤਾਲ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਨੂੰ ਬਿਹਤਰ ਬਣਾਉਣ, ਟਰੇਸੇਬਿਲਟੀ 'ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇਣ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕੈਂਸਰ ਇਲਾਜ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਵਿੱਚ ਕੁਸ਼ਲਤਾ ਵਧਾਉਣ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਲੱਭ ਰਹੇ ਹਨ।



Reference: https://en.wikipedia.org/wiki/Medical_error#:~:text=A%202000%20Institute%20of%20Medicine,each%20year%20in%20U.S.%20hospitals.

ਹਵਾਲਾ: https://en.wikipedia.org/wiki/Medical_error#:~:text=A%202000%20Institute%20of%20Medicine,each%20year%20in%20U.S.%20hospitals.

Doctors and Divorce

ਡਾਕਟਰ ਅਤੇ ਤਲਾਕ

Doctors are less likely than other health professionals to be divorced.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਤਲਾਕ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਦੂਜੇ ਸਿਹਤ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

The largest investigation of divorce rates among physicians has made what may be a surprising finding: Doctors are actually less likely ever to be divorced than people in other occupations, including lawyers, nurses and other health care professionals.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤਲਾਕ ਦਰ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਜਾਂਚ ਨੇ ਇੱਕ ਹੈਰਾਨੀਜਨਕ ਨਤੀਜਾ ਕੱਢਿਆ ਹੈ: ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਤਲਾਕ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਅਸਲ ਵਿੱਚ ਵਕੀਲਾਂ, ਨਰਸਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਸਮੇਤ ਹੋਰ ਕਿੱਤਿਆਂ ਦੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲੋਂ ਘੱਟ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

The study, published online in The BMJ (formerly The British Medical Journal), did find that female physicians had a greater likelihood of being divorced than did male physicians, particularly those female physicians who worked longer hours.

ਦ ਬੀਐਮਜੇ (ਪਹਿਲਾਂ ਦ ਬ੍ਰਿਟਿਸ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਜਰਨਲ) ਵਿੱਚ ਔਨਲਾਈਨ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਇਸ ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ ਪੁਰਸ਼ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ

ਮੁਕਾਬਲੇ ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਤਲਾਕ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੀ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਉਹ ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰ ਜੋ ਜ਼ਿਆਦਾ ਘੰਟੇ ਕੰਮ ਕਰਦੀਆਂ ਸਨ।

It has been speculated that doctors are more likely to be divorced than other professionals because of the long hours they keep and the stress associated with the job, but no large-scale study has ever investigated whether that is true. According to the report, doctors have among the lowest rates of divorce among health care professionals. For those entering medicine, who are concerned about how their career choice might impact their personal lives, the findings of the report should be reassuring.

ਇਹ ਅੰਦਾਜ਼ਾ ਲਗਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਤਲਾਕ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਦੂਜੇ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਉਹ ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਨੌਕਰੀ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਤਣਾਅ ਦੇ ਕਾਰਨ, ਪਰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵੱਡੇ ਪੱਧਰ 'ਤੇ ਕੀਤੇ ਗਏ ਅਧਿਐਨ ਨੇ ਕਦੇ ਵੀ ਇਹ ਜਾਂਚ ਨਹੀਂ ਕੀਤੀ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਇਹ ਸੱਚ ਹੈ। ਰਿਪੋਰਟ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤਲਾਕ ਦੀ ਦਰ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਹੈ। ਡਾਕਟਰੀ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੋਣ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ, ਜੋ ਇਸ ਗੱਲ ਬਾਰੇ ਚਿੰਤਤ ਹਨ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਕਰੀਅਰ ਦੀ ਚੋਣ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਭਾਵਤ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਰਿਪੋਰਟ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਭਰੋਸਾ ਦੇਣ ਵਾਲੇ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ।

Previous studies finding higher divorce rates among physicians were conducted in small, non-representative samples, some at a single institution,

according to the authors. Those studies were published three or more decades ago; since then, the overall USA divorce rate has dropped more than 25 percent. To get a more complete picture of how the divorce rate among physicians compares with that of other occupations, the authors analyzed data from the American Community Survey, an annual survey of around 3 million households conducted by the US Census Bureau.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤਲਾਕ ਦੀ ਦਰ ਨੂੰ ਉੱਚਾ ਲੱਭਣ ਵਾਲੇ ਪਿਛਲੇ ਅਧਿਐਨ ਛੋਟੇ, ਗੈਰ-ਪ੍ਰਤੀਨਿਧੀ ਨਮੂਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਨ, ਕੁਝ ਇੱਕ ਸੰਸਥਾ ਵਿੱਚ, ਲੇਖਕਾਂ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ। ਉਹ ਅਧਿਐਨ ਤਿੰਨ ਜਾਂ ਵੱਧ ਦਹਾਕੇ ਪਹਿਲਾਂ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਨ; ਉਦੋਂ ਤੋਂ, ਸਮੁੱਚੀ ਯੂਐਸਏ ਤਲਾਕ ਦਰ 25 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਤੋਂ ਵੱਧ ਘਟ ਗਈ ਹੈ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤਲਾਕ ਦੀ ਦਰ ਦੂਜੇ ਕਿੱਤਿਆਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਕਿਵੇਂ ਤੁਲਨਾ ਕਰਦੀ ਹੈ, ਇਸਦੀ ਪੂਰੀ ਤਸਵੀਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ, ਲੇਖਕਾਂ ਨੇ ਅਮਰੀਕੀ ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਸਰਵੇਖਣ ਦੇ ਡੇਟਾ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕੀਤਾ, ਜੋ ਕਿ ਯੂਐਸ ਜਨਗਣਨਾ ਬਿਊਰੋ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਲਗਭਗ 30 ਲੱਖ ਘਰਾਂ ਦਾ ਸਾਲਾਨਾ ਸਰਵੇਖਣ ਹੈ।

Survey results from 2008 through 2013 included responses from more than 40,000 physicians, 200,000 other health professionals—dentists, pharmacists, nurses and health care executives and more than 6 million other adults who reported currently being employed and ever being married.

While 24 percent of physician respondents had ever been divorced, the probability of being divorced was 25 percent among dentists, 31 percent among health care executives and 33 percent among nurses. Only pharmacists, at 23 percent, were less likely than physicians to have been divorced. Lawyers had a 27 percent probability of being divorced and in all non-health-care occupations, the probability of ever being divorced was 35 percent.

2008 ਤੋਂ 2013 ਤੱਕ ਦੇ ਸਰਵੇਖਣ ਦੇ ਨਤੀਜਿਆਂ ਵਿੱਚ 40,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਡਾਕਟਰਾਂ, 200,000 ਹੋਰ ਸਿਹਤ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ - ਦੰਦਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰ, ਫਾਰਮਾਸਿਸਟ, ਨਰਸਾਂ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਅਤੇ 6 ਮਿਲੀਅਨ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੋਰ ਬਾਲਗਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਸ਼ਾਮਲ ਸਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿੱਚ ਨੌਕਰੀ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਅਤੇ ਕਦੇ ਵਿਆਹੇ ਹੋਣ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ ਸੀ। ਜਦੋਂ ਕਿ 24 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਉੱਤਰਦਾਤਾਵਾਂ ਦਾ ਕਦੇ ਤਲਾਕ ਹੋ ਗਿਆ ਸੀ, ਤਲਾਕਸ਼ੁਦਾ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਦੰਦਾਂ ਦੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ 25 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ, ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਾਰਜਕਾਰੀ ਅਧਿਕਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ 31 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਅਤੇ ਨਰਸਾਂ ਵਿੱਚ 33 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਸੀ। ਸਿਰਫ਼ ਫਾਰਮਾਸਿਸਟ, 23 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ 'ਤੇ, ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਤਲਾਕਸ਼ੁਦਾ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਘੱਟ ਸੀ। ਵਕੀਲਾਂ ਦੇ ਤਲਾਕਸ਼ੁਦਾ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ 27 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਸੀ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਗੈਰ-ਸਿਹਤ-ਸੰਭਾਲ ਕਿੱਤਿਆਂ ਵਿੱਚ, ਕਦੇ ਤਲਾਕਸ਼ੁਦਾ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ 35 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਸੀ।

Female physicians were approximately one-and-a-half times more likely to be divorced than male physicians of a similar age. And while female

physicians who reported working more than 40 hours per week had a higher probability of ever being divorced than did those working fewer hours, the apparent impact of hours worked on divorce incidence was the opposite for males, among whom working more than 40 hours a week was associated with a lower incidence of divorce.

ਔਰਤ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕੋ ਉਮਰ ਦੇ ਮਰਦ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਤਲਾਕ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਲਗਭਗ ਡੇਢ ਗੁਣਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੀ। ਅਤੇ ਜਦੋਂ ਕਿ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ 40 ਘੰਟੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਘੰਟੇ ਕੰਮ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਤਲਾਕ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸੀ, ਤਲਾਕ ਦੀਆਂ ਘਟਨਾਵਾਂ 'ਤੇ ਘੰਟਿਆਂ ਦਾ ਸਪੱਸ਼ਟ ਪ੍ਰਭਾਵ ਮਰਦਾਂ ਲਈ ਉਲਟ ਸੀ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਹਫ਼ਤੇ ਵਿੱਚ 40 ਘੰਟੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਤਲਾਕ ਦੀ ਘੱਟ ਘਟਨਾ ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ ਸੀ।

The higher incidence of divorce among female physicians stems from the greater trade-offs they are forced to make to achieve work/life balance. More research is needed to understand whether that interpretation is indeed accurate and if it is, what can be done to help with work/life balance.

ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਤਲਾਕ ਦੀ ਵੱਧ ਘਟਨਾ ਉਹਨਾਂ ਵੱਡੇ ਵਪਾਰ-ਬੰਦਾਂ ਤੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜੋ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਕੰਮ/ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਲਈ ਕਰਨ ਲਈ ਮਜਬੂਰ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਸਮਝਣ ਲਈ ਹੋਰ ਖੋਜ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ ਕਿ ਕੀ ਇਹ ਵਿਆਖਿਆ ਸੱਚਮੁੱਚ ਸਹੀ ਹੈ ਅਤੇ ਜੇਕਰ ਇਹ ਹੈ, ਤਾਂ ਕੰਮ/ਜੀਵਨ

ਸੰਤੁਲਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਨ ਲਈ ਕੀ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Reference:* *https://hms.harvard.edu/news/doctors-divorce

ਹਵਾਲਾ: https://hms.harvard.edu/news/doctors-divorce

https://www.bmj.com/content/350/bmj.h706

https://www.bmj.com/content/350/bmj.h706

The Most Common Objects Left Inside a Patient

ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅੰਦਰ ਛੱਡੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਵਸਤੂਆਂ

during Surgery are Needles and Sponges

ਸਰਜਰੀ ਦੌਰਾਨ ਸੂਈਆਂ ਅਤੇ ਸਪੰਜ ਹੁੰਦੇ ਹਨ

When undergoing surgery, most patients do not consider that they could leave the hospital with foreign objects in their bodies. Research studies indicate that thousands of incidents (4,500 to 6,000) of this type happen each year in the United States alone. Retained surgical instruments after surgery can cause a number of serious health issues and may even lead to death. Leaving foreign objects in a patient's body is a mistake that could be avoided with the implementation of extra safety precautions.

ਸਰਜਰੀ ਕਰਦੇ ਸਮੇਂ, ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਰੀਜ਼ ਇਹ ਨਹੀਂ ਸੋਚਦੇ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਵਿਦੇਸ਼ੀ ਵਸਤੂਆਂ ਦੇ ਨਾਲ ਹਸਪਤਾਲ ਛੱਡ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਖੋਜ ਅਧਿਐਨ ਦਰਸਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਘਟਨਾਵਾਂ (4,500 ਤੋਂ 6,000) ਹਰ ਸਾਲ ਇਕੱਲੇ ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਜ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਵਾਪਰਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸਰਜੀਕਲ ਯੰਤਰਾਂ ਨੂੰ ਸੰਭਾਲ ਕੇ ਰੱਖਣ ਨਾਲ ਕਈ ਗੰਭੀਰ ਸਿਹਤ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਮੌਤ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਸਰੀਰ ਵਿੱਚ ਵਿਦੇਸ਼ੀ ਵਸਤੂਆਂ ਨੂੰ ਛੱਡਣਾ ਇੱਕ ਗਲਤੀ ਹੈ ਜਿਸ ਤੋਂ ਵਾਧੂ ਸੁਰੱਖਿਆ ਸਾਵਧਾਨੀਆਂ ਨੂੰ ਲਾਗੂ ਕਰਕੇ ਬਚਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Objects Commonly Left Inside the Body after Surgery:

ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸਰੀਰ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਛੱਡੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਵਸਤੂਆਂ:

Depending on the type of surgery, surgeons are estimated to use over 250 types of surgical instruments and tools during a single procedure. These objects are difficult to keep track of during surgery and are sometimes left behind. The types of surgical objects commonly left inside a patient after surgery include sponges, scalpels, scissors, towels, drain tips, needles, guide wires, clamps, tweezers, forceps, scopes, surgical masks, measuring devices, surgical gloves, tubes, etc.

ਸਰਜਰੀ ਦੀ ਕਿਸਮ ਦੇ ਆਧਾਰ 'ਤੇ, ਸਰਜਨ ਇੱਕ ਸਿੰਗਲ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆ ਦੌਰਾਨ 250 ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਿਸਮਾਂ ਦੇ ਸਰਜੀਕਲ ਯੰਤਰਾਂ ਅਤੇ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ

ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਲਗਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਸਰਜਰੀ ਦੌਰਾਨ ਇਹਨਾਂ ਵਸਤੂਆਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਈ ਵਾਰ ਪਿੱਛੇ ਰਹਿ ਜਾਂਦੇ ਹਨ। ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅੰਦਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਛੱਡੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸਰਜੀਕਲ ਵਸਤੂਆਂ ਦੀਆਂ ਕਿਸਮਾਂ ਵਿੱਚ ਸਪੰਜ, ਸਕੈਲਪਲ, ਕੈਂਚੀ, ਤੌਲੀਏ, ਡਰੇਨ ਟਿਪਸ, ਸੂਈਆਂ, ਗਾਈਡ ਤਾਰਾਂ, ਕਲੈਂਪ, ਟਵੀਜ਼ਰ, ਫੋਰਸੇਪ, ਸਕੋਪ, ਸਰਜੀਕਲ ਮਾਸਕ, ਮਾਪਣ ਵਾਲੇ ਯੰਤਰ, ਸਰਜੀਕਲ ਦਸਤਾਨੇ, ਟਿਊਬਾਂ ਆਦਿ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

The most common objects left inside a patient are needles and sponges. Sponges, in particular, are difficult to keep track of as they are used to soak up blood during surgery and tend to blend in with the patient's organs and tissues. These incidences happen most often during abdominal surgery. The most common areas in which surgical objects are left inside a patient are the abdomen, vagina and the chest cavity.

ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅੰਦਰ ਛੱਡੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਚੀਜ਼ਾਂ ਸੂਈਆਂ ਅਤੇ ਸਪੰਜ ਹਨ। ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਸਪੰਜਾਂ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣਾ ਮੁਸ਼ਕਲ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਇਹਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਸਰਜਰੀ ਦੌਰਾਨ ਖੂਨ ਨੂੰ ਸੋਖਣ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅੰਗਾਂ ਅਤੇ ਟਿਸ਼ੂਆਂ ਨਾਲ ਰਲ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਘਟਨਾਵਾਂ ਪੇਟ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਦੌਰਾਨ ਅਕਸਰ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਖੇਤਰ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਸਰਜੀਕਲ ਵਸਤੂਆਂ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅੰਦਰ ਛੱਡੀਆਂ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ ਉਹ ਹਨ ਪੇਟ, ਯੋਨੀ ਅਤੇ ਛਾਤੀ ਦੀ ਗੁਫਾ।

Why Objects get Left Behind?

ਵਸਤੂਆਂ ਪਿੱਛੇ ਕਿਉਂ ਰਹਿ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ?

Surgical objects are unintentionally left inside a patient for a number of reasons. Hospitals typically rely on nurses or technicians to keep track of the number of sponges and other surgical tools used during surgery. Human error comes into play as incorrect counts can be made due to fatigue or chaos as a result of a surgical emergency. Several factors can increase the risk that an object may be left behind after surgery. These factors include unexpected changes that occur during surgery, the patient's body mass index is high, multiple procedures are needed, procedures involving more than one surgical team and procedures involving greater blood loss.

ਸਰਜੀਕਲ ਵਸਤੂਆਂ ਕਈ ਕਾਰਨਾਂ ਕਰਕੇ ਅਣਜਾਣੇ ਵਿੱਚ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅੰਦਰ ਰਹਿ ਜਾਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਹਸਪਤਾਲ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਸਰਜਰੀ ਦੌਰਾਨ ਵਰਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਸਪੰਜਾਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਰਜੀਕਲ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਦਾ ਧਿਆਨ ਰੱਖਣ ਲਈ ਨਰਸਾਂ ਜਾਂ ਟੈਕਨੀਸ਼ੀਅਨਾਂ 'ਤੇ ਨਿਰਭਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਮਨੁੱਖੀ ਗਲਤੀ ਇਸ ਲਈ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿਉਂਕਿ ਸਰਜੀਕਲ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਵਜੋਂ ਥਕਾਵਟ ਜਾਂ ਹਫੜਾ-ਦਫੜੀ ਕਾਰਨ ਗਲਤ ਗਿਣਤੀ ਕੀਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਕਈ ਕਾਰਕ ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਕਿਸੇ ਵਸਤੂ ਦੇ ਪਿੱਛੇ ਰਹਿ ਜਾਣ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਵਧਾ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਇਨ੍ਹਾਂ ਕਾਰਕਾਂ ਵਿੱਚ ਸਰਜਰੀ ਦੌਰਾਨ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਅਣਕਿਆਸੀਆਂ ਤਬਦੀਲੀਆਂ, ਮਰੀਜ਼ ਦਾ ਬਾਡੀ ਮਾਸ ਇੰਡੈਕਸ ਉੱਚਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਕਈ

ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਇੱਕ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਰਜੀਕਲ ਟੀਮ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਵਧੇਰੇ ਖੂਨ ਦੀ ਕਮੀ ਵਾਲੀਆਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਸ਼ਾਮਲ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ।

Consequences of Leaving Objects Behind

ਵਸਤੂਆਂ ਨੂੰ ਪਿੱਛੇ ਛੱਡਣ ਦੇ ਨਤੀਜੇ

The consequences of having surgical tools left inside a patient's body vary from harmless to fatal. Patients may go for months or years not realizing that they have foreign surgical objects within their bodies. Sponges and other surgical implements can lead to infection, severe pain, digestive system problems, fever, swelling, internal bleeding, damage to internal organs, obstructions, loss of part of an internal organ, prolonged hospital stays, additional surgery to remove the object or even death.

ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਅੰਦਰ ਸਰਜੀਕਲ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਨੂੰ ਛੱਡਣ ਦੇ ਨਤੀਜੇ ਨੁਕਸਾਨਦੇਹ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਘਾਤਕ ਤੱਕ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਮਰੀਜ਼ ਮਹੀਨਿਆਂ ਜਾਂ ਸਾਲਾਂ ਤੱਕ ਇਹ ਅਹਿਸਾਸ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਕਿ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਰੀਰ ਦੇ ਅੰਦਰ ਬਾਹਰੀ ਸਰਜੀਕਲ ਵਸਤੂਆਂ ਹਨ। ਸਪੰਜ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਰਜੀਕਲ ਔਜ਼ਾਰਾਂ ਨਾਲ ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ, ਗੰਭੀਰ ਦਰਦ, ਪਾਚਨ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਦੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ, ਬੁਖਾਰ, ਸੋਜ, ਅੰਦਰੂਨੀ ਖੂਨ ਵਹਿਣਾ, ਅੰਦਰੂਨੀ ਅੰਗਾਂ ਨੂੰ ਨੁਕਸਾਨ, ਰੁਕਾਵਟਾਂ, ਅੰਦਰੂਨੀ ਅੰਗ ਦੇ ਹਿੱਸੇ ਦਾ ਨੁਕਸਾਨ, ਲੰਬੇ ਸਮੇਂ ਤੱਕ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਰਹਿਣਾ, ਵਸਤੂ ਨੂੰ ਹਟਾਉਣ ਲਈ ਵਾਧੂ ਸਰਜਰੀ ਜਾਂ ਮੌਤ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।

Cases of Objects Left Inside Patients

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਛੱਡੀਆਂ ਗਈਆਂ ਵਸਤੂਆਂ ਦੇ ਮਾਮਲੇ

Examples of surgical objects being left inside patients include:

ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਛੱਡੀਆਂ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸਰਜੀਕਲ ਵਸਤੂਆਂ ਦੀਆਂ ਉਦਾਹਰਣਾਂ ਵਿੱਚ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ:

- A patient in a Wisconsin hospital was undergoing cancer surgery and a
- ਵਿਸਕਾਨਸਿਨ ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਮਰੀਜ਼ ਕੈਂਸਰ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਕਰਵਾ ਰਿਹਾ ਸੀ ਅਤੇ ਇੱਕ

13-inch surgical retractor was left inside his abdomen.

13 ਇੰਚ ਦਾ ਸਰਜੀਕਲ ਰਿਟ੍ਰੈਕਟਰ ਉਸਦੇ ਪੇਟ ਦੇ ਅੰਦਰ ਰਹਿ ਗਿਆ ਸੀ।

- A six-inch metal surgical clamp was left in a man’s abdomen (behind his
- ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਦੇ ਪੇਟ ਵਿੱਚ (ਉਸਦੇ ਪਿੱਛੇ) ਛੇ ਇੰਚ ਦਾ ਧਾਤ ਦਾ ਸਰਜੀਕਲ ਕਲੈਂਪ ਛੱਡ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ।

liver) following intestinal surgery in California. Even more astonishing is that this was the second time that a clamp was left inside this same patient after surgery.

(ਕੈਲੀਫੋਰਨੀਆ ਵਿੱਚ ਅੰਤੜੀਆਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਜਿਗਰ)। ਹੋਰ ਵੀ

ਹੈਰਾਨੀ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਦੂਜੀ ਵਾਰ ਸੀ ਜਦੋਂ ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਇਸ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅੰਦਰ ਇੱਕ ਕਲੈਂਪ ਛੱਡਿਆ ਗਿਆ ਸੀ।

• Surgical scissors was left inside a woman who had undergone uterine

• ਸਰਜੀਕਲ ਕੈਂਚੀ ਇੱਕ ਔਰਤ ਦੇ ਅੰਦਰ ਛੱਡ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਸੀ ਜਿਸਦਾ ਬੱਚੇਦਾਨੀ ਦਾ ਅਪਰੇਸ਼ਨ ਹੋਇਆ ਸੀ।

cancer surgery.

ਕੈਂਸਰ ਸਰਜਰੀ।

• A surgical glove was left inside a woman who had undergone a

• ਇੱਕ ਸਰਜੀਕਲ ਦਸਤਾਨੇ ਇੱਕ ਔਰਤ ਦੇ ਅੰਦਰ ਰਹਿ ਗਏ ਸਨ ਜਿਸਦਾ ਸਰਜਰੀ ਹੋਈ ਸੀ

hysterectomy.

ਹਿਸਟਰੇਕਟੋਮੀ।

• A two-inch scalpel was left inside the abdomen of a man who was having

• ਇੱਕ ਆਦਮੀ ਦੇ ਪੇਟ ਦੇ ਅੰਦਰ ਦੋ ਇੰਚ ਦਾ ਸਕੈਲਪਲ ਛੱਡ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ ਜਿਸਨੂੰ

heart bypass surgery.

ਦਿਲ ਦੀ ਬਾਈਪਾਸ ਸਰਜਰੀ।

What are the Prevention Methods?

ਰੋਕਥਾਮ ਦੇ ਤਰੀਕੇ ਕੀ ਹਨ?

Large surgical instruments are not commonly left inside patients. Retained surgical sponges make up the vast majority of objects left behind after surgery. Some hospitals use sponge-tracking technology to ensure that these items are detected and not left inside a patient. The sponges are bar-coded and scanned when they are used to reduce the risk of an inaccurate count. They are scanned again after surgery to ensure that there are no discrepancies. Another type of sponge-tracking technology involves radio-frequency tagged sponges and towels. These items can be detected by an x-ray while the patient is still in the operating room. Hospitals that use these types of surgical object tracking methods have reported a drastic reduction in the rate of reported retained surgical objects. Adopting sponge-tracking technology has also proven to be more cost-effective for hospitals than having to perform additional surgeries on patients to remove retained surgical objects.

ਵੱਡੇ ਸਰਜੀਕਲ ਯੰਤਰ ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਨਹੀਂ ਛੱਡੇ ਜਾਂਦੇ। ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਬਚੀਆਂ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਵਸਤੂਆਂ ਨੂੰ ਬਰਕਰਾਰ ਰੱਖੇ ਸਰਜੀਕਲ ਸਪੰਜ ਬਣਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਕੁਝ ਹਸਪਤਾਲ ਸਪੰਜ-ਟਰੈਕਿੰਗ

ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਕਰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਇਹਨਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਪਤਾ ਲਗਾਇਆ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਅੰਦਰ ਨਾ ਛੱਡਿਆ ਜਾਵੇ। ਸਪੰਜਾਂ ਨੂੰ ਬਾਰ-ਕੋਡ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਸਕੈਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਗਲਤ ਗਿਣਤੀ ਦੇ ਜੋਖਮ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ। ਸਰਜਰੀ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਦੁਬਾਰਾ ਸਕੈਨ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਜੋ ਇਹ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਕਿ ਕੋਈ ਅੰਤਰ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਸਪੰਜ-ਟਰੈਕਿੰਗ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਦੀ ਇੱਕ ਹੋਰ ਕਿਸਮ ਵਿੱਚ ਰੇਡੀਓ-ਫ੍ਰੀਕੁਐਂਸੀ ਟੈਗ ਵਾਲੇ ਸਪੰਜ ਅਤੇ ਤੌਲੀਏ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਇਹਨਾਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਐਕਸ-ਰੇ ਦੁਆਰਾ ਖੋਜਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ ਅਜੇ ਵੀ ਓਪਰੇਟਿੰਗ ਰੂਮ ਵਿੱਚ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਸਰਜੀਕਲ ਵਸਤੂ ਟਰੈਕਿੰਗ ਤਰੀਕਿਆਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਨੇ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੇ ਗਏ ਸਰਜੀਕਲ ਵਸਤੂਆਂ ਦੀ ਦਰ ਵਿੱਚ ਭਾਰੀ ਕਮੀ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ ਹੈ। ਸਪੰਜ-ਟਰੈਕਿੰਗ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਨੂੰ ਅਪਣਾਉਣਾ ਹਸਪਤਾਲਾਂ ਲਈ ਮਰੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਰੱਖੀਆਂ ਗਈਆਂ ਸਰਜੀਕਲ ਵਸਤੂਆਂ ਨੂੰ ਹਟਾਉਣ ਲਈ ਵਾਧੂ ਸਰਜਰੀਆਂ ਕਰਨ ਨਾਲੋਂ ਵਧੇਰੇ ਲਾਗਤ-ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਸਾਬਤ ਹੋਇਆ ਹੈ।

References:

ਹਵਾਲੇ:

• *Eisler, Peter. “What Surgeons Leave behind Costs Some Patients*

• ਆਈਸਲਰ, ਪੀਟਰ। “ਸਰਜਨ ਜੋ ਪਿੱਛੇ ਛੱਡਦੇ ਹਨ ਉਹ ਕੁਝ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮਹਿੰਗਾ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ

Dearly.” USA Today. Gannett, 08 Mar. 2013. Web. 6 July 2016.

"ਡੀਅਰਲੀ।" ਯੂਐਸਏ ਟੂਡੇ। ਗੈਨੇਟ, 08 ਮਾਰਚ 2013। ਵੈੱਬ। 6 ਜੁਲਾਈ 2016।

http://www.usatoday.com/story/news/nation/2013/03/08/surgery-sponges-

http://www.usatoday.com/story/news/nation/2013/03/08/surgery-sponges-

lost-supplies-patients-fatal-risk/1969603/

ਗੁੰਮ-ਸਪਲਾਈ-ਮਰੀਜ਼-ਘਾਤਕ-ਜੋਖਮ/1969603/

• *Williams, T. Tung, D. et al. “Retained Surgical Sponges: Findings from*

• ਵਿਲੀਅਮਜ਼, ਟੀ. ਤੁੰਗ, ਡੀ. ਆਦਿ। “ਰਿਟੇਨਡ ਸਰਜੀਕਲ ਸਪੰਜ: ਤੋਂ ਨਤੀਜੇ

Incident Reports and a Cost-Benefit Analysis of Radiofrequency Technology”. J Am Coll Surg. 2014 Sep;219(3):354-64. doi: 10.1016/j.jamcollsurg.2014.03.052. Epub 2014 May 10.

ਘਟਨਾ ਰਿਪੋਰਟਾਂ ਅਤੇ ਰੇਡੀਓਫ੍ਰੀਕੁਐਂਸੀ ਤਕਨਾਲੋਜੀ ਦਾ ਲਾਗਤ-ਲਾਭ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ"। ਜੇ ਐਮ ਕੋਲ ਸਰਜ। 2014 ਸਤੰਬਰ;219(3):354-64। doi: 10.1016/j.jamcollsurg.2014.03.052 Epub 2014 10 ਮਈ।

Primum non nocere (First do no harm)

ਪਹਿਲਾਂ ਕੋਈ ਨੁਕਸਾਨ ਨਾ ਕਰੋ

No medical saying is better known than ‘First do no harm’ or to use the Latin phrase, ‘Primum non nocere.’ PubMed shows that there are currently 393 articles with ‘do no harm’ in the title. Contrary to popular belief, the phrase does not appear in the Hippocratic Oath or the Hippocratic Corpus (Hippocrates wrote in Greek, not Latin). Rather the saying is attributed to Thomas Inman, as recently as 1860. That same year, Oliver Wendell Holmes Senior famously remarked in a lecture to the Massachusetts Medical Society, ‘If the whole materia medica, as now used, could be sunk to the bottom of the sea, it would be all the better for mankind—and all the worse for the fishes.’ He observed that the injuries caused by over-medication were often masked by the disease. ‘First do no harm’ remains an important injunction against over-treatment.

'ਪਹਿਲਾਂ ਕੋਈ ਨੁਕਸਾਨ ਨਾ ਕਰੋ' ਜਾਂ ਲਾਤੀਨੀ ਵਾਕੰਸ਼, 'ਪ੍ਰਾਈਮਮ ਨਾਨ ਨੋਸੇਰ' ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕੋਈ ਡਾਕਟਰੀ ਕਹਾਵਤ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਪਬਮੇਡ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਸਮੇਂ 393 ਲੇਖ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸਿਰਲੇਖ ਵਿੱਚ 'ਕੋਈ ਨੁਕਸਾਨ ਨਾ ਕਰੋ' ਹੈ। ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਦੇ ਉਲਟ, ਇਹ ਵਾਕੰਸ਼ ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਿਕ ਸਹੁੰ ਜਾਂ ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਿਕ ਕਾਰਪਸ (ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਸ ਨੇ ਯੂਨਾਨੀ ਵਿੱਚ ਲਿਖਿਆ ਸੀ,

ਲਾਤੀਨੀ ਵਿੱਚ ਨਹੀਂ) ਵਿੱਚ ਦਿਖਾਈ ਨਹੀਂ ਦਿੰਦਾ। ਸਰੋਂ ਇਹ ਕਹਾਵਤ ਥਾਮਸ ਇਨਮੈਨ ਨੂੰ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ 1860 ਵਿੱਚ। ਉਸੇ ਸਾਲ, ਓਲੀਵਰ ਵੈਂਡੇਲ ਹੋਮਜ਼ ਸੀਨੀਅਰ ਨੇ ਮੈਸੇਚਿਉਸੇਟਸ ਮੈਡੀਕਲ ਸੋਸਾਇਟੀ ਨੂੰ ਇੱਕ ਭਾਸ਼ਣ ਵਿੱਚ ਮਸ਼ਹੂਰ ਟਿੱਪਣੀ ਕੀਤੀ, 'ਜੇਕਰ ਪੂਰੀ ਮੈਟੀਰੀਆ ਮੈਡੀਕਾ, ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਹੁਣ ਵਰਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਨੂੰ ਸਮੁੰਦਰ ਦੇ ਤਲ ਵਿੱਚ ਡੁੱਬਾਇਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਇਹ ਮਨੁੱਖਜਾਤੀ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਹੋਵੇਗਾ - ਅਤੇ ਮੱਛੀਆਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਮਾੜਾ ਹੋਵੇਗਾ।' ਉਸਨੇ ਦੇਖਿਆ ਕਿ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦਵਾਈ ਕਾਰਨ ਹੋਣ ਵਾਲੀਆਂ ਸੱਟਾਂ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਬਿਮਾਰੀ ਦੁਆਰਾ ਢੱਕਿਆ ਜਾਂਦਾ ਸੀ। 'ਪਹਿਲਾਂ ਕੋਈ ਨੁਕਸਾਨ ਨਾ ਕਰੋ' ਜ਼ਿਆਦਾ ਇਲਾਜ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਇੱਕ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੁਕਮ ਬਣਿਆ ਹੋਇਆ ਹੈ।

Reference: https://www.bmj.com/content/347/bmj.f6426

ਹਵਾਲਾ: https://www.bmj.com/content/347/bmj.f6426

Defensive Medicine and Consumer-Driven Health Care

ਰੱਖਿਆਤਮਕ ਦਵਾਈ ਅਤੇ ਖਪਤਕਾਰ-ਸੰਚਾਲਿਤ ਸਿਹਤ ਦੇਖਭਾਲ

Defensive medicine is defined as the ordering of tests, procedures and visits and/or referrals or avoidance of high-risk patients or procedures, primarily to reduce malpractice liability. A study

from Israel revealed that defensive medicine is prevalent, especially among surgical specialties and more so among those exposed to lawsuits. Studies have revealed that defensive medicine is a well-known practice in industrialized countries and is increasingly becoming common in developing nations. According to a recent national physicians' survey by Jackson Healthcare, USA's third largest health care staffing agency, 75 percent of doctors say that they order more tests, procedures and medicines than are medically necessary in an attempt to avoid lawsuits. Gallup reports that one in four health care dollars spent in health care can be attributed to defensive medicine, that is, about $ 650 billion annually. These costs are passed along to everyone, significantly driving up health insurance premiums, taxes to cover public health insurance programs, co-pays and out of pocket costs.

ਰੱਖਿਆਤਮਕ ਦਵਾਈ ਨੂੰ ਟੈਸਟਾਂ, ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਅਤੇ/ਜਾਂ ਰੈਫਰਲਾਂ ਜਾਂ ਉੱਚ-ਜੋਖਮ ਵਾਲੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਜਾਂ ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੇ ਕ੍ਰਮ ਵਜੋਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ, ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਦੁਰਵਿਵਹਾਰ ਦੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ। ਇਜ਼ਰਾਈਲ ਦੇ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਤੋਂ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਹੈ ਕਿ ਰੱਖਿਆਤਮਕ ਦਵਾਈ ਪ੍ਰਚਲਿਤ ਹੈ, ਖਾਸ ਕਰਕੇ ਸਰਜੀਕਲ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ ਵਿੱਚ ਅਤੇ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਦਾ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਵਿੱਚ ਇਸ ਤੋਂ ਵੀ ਵੱਧ। ਅਧਿਐਨਾਂ ਤੋਂ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਹੈ ਕਿ ਰੱਖਿਆਤਮਕ ਦਵਾਈ ਉਦਯੋਗਿਕ ਦੇਸ਼ਾਂ

ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਜਾਣੀ-ਪਛਾਣੀ ਪ੍ਰਥਾ ਹੈ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸਸ਼ੀਲ ਦੇਸ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਆਮ ਹੁੰਦੀ ਜਾ ਰਹੀ ਹੈ। ਅਮਰੀਕਾ ਦੀ ਤੀਜੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਡੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਟਾਫਿੰਗ ਏਜੰਸੀ, ਜੈਕਸਨ ਹੈਲਥਕੇਅਰ ਦੁਆਰਾ ਹਾਲ ਹੀ ਵਿੱਚ ਕੀਤੇ ਗਏ ਇੱਕ ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਸਰਵੇਖਣ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, 75 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਡਾਕਟਰ ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਮੁਕੱਦਮਿਆਂ ਤੋਂ ਬਚਣ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਜ਼ਰੂਰੀ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਟੈਸਟ, ਪ੍ਰਕਿਰਿਆਵਾਂ ਅਤੇ ਦਵਾਈਆਂ ਦਾ ਆਦੇਸ਼ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਗੈਲਪ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਖਰਚ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਚਾਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਡਾਲਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਰੱਖਿਆਤਮਕ ਦਵਾਈ ਨੂੰ ਮੰਨਿਆ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਯਾਨੀ ਕਿ ਲਗਭਗ $650 ਬਿਲੀਅਨ ਸਾਲਾਨਾ। ਇਹ ਖਰਚੇ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦਿੱਤੇ ਜਾਂਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਨਾਲ ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੀਮੀਅਮ, ਜਨਤਕ ਸਿਹਤ ਬੀਮਾ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਨ ਲਈ ਟੈਕਸ, ਸਹਿ-ਭੁਗਤਾਨ ਅਤੇ ਜੇਬ ਵਿੱਚੋਂ ਖਰਚੇ ਕਾਫ਼ੀ ਵੱਧ ਜਾਂਦੇ ਹਨ।

609" left="214" width="15" height="23"
font="11">611" left="246" width="563"
height="20" font="19">639" left="108"
width="555" height="20" font="19">672"
left="120" width="653" height="20"
font="19">*https://www.forbes.com/sites/realspin/2013/08/27/defensive-medicine-a-*

609" left="214" width="15" height="23"
font="11">611" left="246" width="563"
height="20" font="19">639" left="108"
width="555" height="20" font="19">672"
left="120" width="653" height="20"

font="19">https://www.forbes.com/sites/realspin/2013/08/27/defensive-medicine-a-

cure-worse-than-the-disease/#1419d0777c95

ਬਿਮਾਰੀ ਤੋਂ ਵੀ ਭੈੜਾ ਇਲਾਜ/#1419d0777c95

Forty Percent of Female Doctors Leave the

ਚਾਲੀ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਔਰਤ ਡਾਕਟਰ ਛੱਡ ਦਿੰਦੇ ਹਨ

Medical Profession Within 6 Years

6 ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ਾ

A study conducted by the University of Michigan, USA, found that almost 40 percent of women physicians go part-time or leave medicine altogether within six years of completing their residencies. That stinks for the women who worked so hard—and have spent so much money—on medical training for a career they were passionate about. But it also stinks for patients. Patients seen by female doctors have better outcome than those seen by male doctors.

ਅਮਰੀਕਾ ਦੀ ਮਿਸ਼ੀਗਨ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦੁਆਰਾ ਕੀਤੇ ਗਏ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਹੈ ਕਿ ਲਗਭਗ 40 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰ ਆਪਣੀ ਰਿਹਾਇਸ਼ ਪੂਰੀ ਕਰਨ ਦੇ ਛੇ ਸਾਲਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਪਾਰਟ-ਟਾਈਮ ਕੰਮ

ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ ਜਾਂ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦਵਾਈ ਛੱਡ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਇਹ ਉਨ੍ਹਾਂ ਔਰਤਾਂ ਲਈ ਬਦਬੂਦਾਰ ਹੈ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇੰਨੀ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ ਕੀਤੀ - ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰਾ ਪੈਸਾ ਖਰਚ ਕੀਤਾ - ਇੱਕ ਅਜਿਹੇ ਕਰੀਅਰ ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਸਿਖਲਾਈ 'ਤੇ ਜਿਸ ਬਾਰੇ ਉਹ ਭਾਵੁਕ ਸਨ। ਪਰ ਇਹ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਲਈ ਵੀ ਬਦਬੂਦਾਰ ਹੈ। ਔਰਤ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦੇਖੇ ਗਏ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦਾ ਨਤੀਜਾ ਮਰਦ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦੇਖੇ ਗਏ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨਾਲੋਂ ਬਿਹਤਰ ਹੁੰਦਾ ਹੈ।

A study of 1.5 million Medicare patients admitted to the hospital found those treated by women were significantly less likely to die or be readmitted within the next 30 days. Patients operated on by female surgeons are also less likely to die within the next 30 days.

ਹਸਪਤਾਲ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ 1.5 ਮਿਲੀਅਨ ਮੈਡੀਕੇਅਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ ਔਰਤਾਂ ਦੁਆਰਾ ਇਲਾਜ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਅਗਲੇ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਮਰਨ ਜਾਂ ਦੁਬਾਰਾ ਦਾਖਲ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਕਾਫ਼ੀ ਘੱਟ ਸੀ। ਮਹਿਲਾ ਸਰਜਨਾਂ ਦੁਆਰਾ ਆਪ੍ਰੇਸ਼ਨ ਕੀਤੇ ਗਏ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਅਗਲੇ 30 ਦਿਨਾਂ ਦੇ ਅੰਦਰ ਮਰਨ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਵੀ ਘੱਟ ਸੀ।

Reference: *JAMA Network Open. 2019;2(8):e198340.*

ਹਵਾਲਾ: ਜਾਮਾ ਨੈੱਟਵਰਕ ਓਪਨ। 2019;2(8):e198340

doi:10.1001/jamanetworkopen.2019.8340

doi:10.1001/jamanetworkopen.2019.8340

Doctors' Suicide Rate Highest in

ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਦਰ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ

Any Profession

ਕੋਈ ਵੀ ਪੇਸ਼ਾ

One doctor commits suicide in USA every day—the highest suicide rate of any profession. And the number of doctor suicides—28 to 40 per 100,000—is more than twice that of the general population, new research shows. The rate in the general population is 12.3 per 100,000.

ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਹਰ ਰੋਜ਼ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਕਰਦਾ ਹੈ - ਕਿਸੇ ਵੀ ਪੇਸ਼ੇ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਦਰ। ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀਆਂ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀਆਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ - ਪ੍ਰਤੀ 100,000 ਵਿੱਚ 28 ਤੋਂ 40 - ਆਮ ਆਬਾਦੀ ਨਾਲੋਂ ਦੁੱਗਣੀ ਤੋਂ ਵੱਧ ਹੈ, ਨਵੀਂ ਖੋਜ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਆਮ ਆਬਾਦੀ ਵਿੱਚ ਇਹ ਦਰ ਪ੍ਰਤੀ 100,000 ਵਿੱਚ 12.3 ਹੈ।

Doctors who die by suicide often have untreated or under-treated depression or other mental illnesses, a fact that underscores the need for early diagnosis and treatment, according to a study of the psychiatric program at Harlem Hospital Center in New York, USA. It's very surprising that the suicide rate among physicians is higher than among those in the

military, which is considered a very stressful occupation. Although female doctors attempt suicide far less often than women in the general population, their completion rate exceeds that of the general population by 2.5 to 4 times. It also equals the completion rate of male doctors.

ਨਿਊਯਾਰਕ, ਅਮਰੀਕਾ ਦੇ ਹਾਰਲੇਮ ਹਸਪਤਾਲ ਸੈਂਟਰ ਵਿਖੇ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ ਦੇ ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਨਾਲ ਮਰਨ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਅਕਸਰ ਇਲਾਜ ਨਾ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਜਾਂ ਘੱਟ ਇਲਾਜ ਕੀਤੇ ਜਾਣ ਵਾਲੇ ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ ਜਾਂ ਹੋਰ ਮਾਨਸਿਕ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ, ਇੱਕ ਤੱਥ ਜੋ ਜਲਦੀ ਨਿਦਾਨ ਅਤੇ ਇਲਾਜ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਨੂੰ ਉਜਾਗਰ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਬਹੁਤ ਹੈਰਾਨੀ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਹੈ ਕਿ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਦੀ ਦਰ ਫੌਜ ਵਿੱਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵੱਧ ਹੈ, ਜਿਸਨੂੰ ਇੱਕ ਬਹੁਤ ਹੀ ਤਣਾਅਪੂਰਨ ਪੇਸ਼ਾ ਮੰਨਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਹਾਲਾਂਕਿ ਔਰਤ ਡਾਕਟਰ ਆਮ ਆਬਾਦੀ ਵਿੱਚ ਔਰਤਾਂ ਨਾਲੋਂ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰਦੀਆਂ ਹਨ, ਪਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੂਰਤੀ ਦਰ ਆਮ ਆਬਾਦੀ ਨਾਲੋਂ 2.5 ਤੋਂ 4 ਗੁਣਾ ਵੱਧ ਹੈ। ਇਹ ਮਰਦ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਪੂਰਤੀ ਦਰ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਵੀ ਹੈ।

The study shows that some of the most common diagnoses are mood disorders, alcoholism and substance abuse. One study showed that depression affects an estimated 12 percent of male doctors and up to 19.5 percent of female doctors, a rate similar to the general population. Depression is more common in medical students and residents. A new study

showed that poisoning and hanging are among the most common means of doctor suicide. The findings also suggest that having knowledge and access to potentially lethal substances account for the higher rate of suicide completion in doctors.

ਅਧਿਐਨ ਦਰਸਾਉਂਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੁਝ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਨਿਦਾਨ ਮੂਡ ਵਿਕਾਰ, ਸ਼ਰਾਬ ਅਤੇ ਪਦਾਰਥਾਂ ਦੀ ਦੁਰਵਰਤੋਂ ਹਨ। ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਨੇ ਦਿਖਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ ਅੰਦਾਜ਼ਨ 12 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਪੁਰਸ਼ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ 19.5 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਭਾਵਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਜੋ ਕਿ ਆਮ ਆਬਾਦੀ ਦੇ ਸਮਾਨ ਦਰ ਹੈ। ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਅਤੇ ਨਿਵਾਸੀਆਂ ਵਿੱਚ ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ ਵਧੇਰੇ ਆਮ ਹੈ। ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਅਧਿਐਨ ਨੇ ਦਿਖਾਇਆ ਹੈ ਕਿ ਜ਼ਹਿਰ ਅਤੇ ਫਾਂਸੀ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਆਮ ਸਾਧਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹਨ। ਖੋਜਾਂ ਇਹ ਵੀ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦੀਆਂ ਹਨ ਕਿ ਸੰਭਾਵੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਘਾਤਕ ਪਦਾਰਥਾਂ ਤੱਕ ਗਿਆਨ ਅਤੇ ਪਹੁੰਚ ਹੋਣ ਨਾਲ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਦੀ ਉੱਚ ਦਰ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

The COVID-19 pandemic has further escalated stress and burnout among health care workers. Before COVID-19, 43% of physicians and 54% of primary care physicians in the United States reported symptoms of burnout. Approximately 70% of Chinese health care workers surveyed in the spring of 2020 met diagnostic criteria for posttraumatic stress disorder, 50% met criteria for major depressive disorder, and 45% met criteria for generalized

anxiety disorder. Dr. Lorna Breen, an emergency medicine physician in New York City, committed suicide in April 2020 not long after sharing with family the heartbreaking stories of working in the pandemic's epicenter.

ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਨੇ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਵਿੱਚ ਤਣਾਅ ਅਤੇ ਬਰਨਆਉਟ ਨੂੰ ਹੋਰ ਵਧਾ ਦਿੱਤਾ ਹੈ। ਕੋਵਿਡ-19 ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ, ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਜ ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ 43% ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ 54% ਪ੍ਰਾਇਮਰੀ ਕੇਅਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਬਰਨਆਉਟ ਦੇ ਲੱਛਣਾਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ ਸੀ। 2020 ਦੀ ਬਸੰਤ ਵਿੱਚ ਸਰਵੇਖਣ ਕੀਤੇ ਗਏ ਲਗਭਗ 70% ਚੀਨੀ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੇ ਪੋਸਟਟਰਾਮੈਟਿਕ ਤਣਾਅ ਵਿਕਾਰ ਲਈ ਡਾਇਗਨੌਸਟਿਕ ਮਾਪਦੰਡਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ, 50% ਨੇ ਵੱਡੇ ਡਿਪਰੈਸ਼ਨ ਵਿਕਾਰ ਲਈ ਮਾਪਦੰਡਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ, ਅਤੇ 45% ਨੇ ਆਮ ਚਿੰਤਾ ਵਿਕਾਰ ਲਈ ਮਾਪਦੰਡਾਂ ਨੂੰ ਪੂਰਾ ਕੀਤਾ। ਨਿਊਯਾਰਕ ਸਿਟੀ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਮੈਡੀਸਨ ਡਾਕਟਰ, ਡਾ. ਲੋਰਨਾ ਬ੍ਰੀਨ, ਨੇ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੇ ਕੇਂਦਰ ਵਿੱਚ ਕੰਮ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਦਿਲ ਦਹਿਲਾ ਦੇਣ ਵਾਲੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਪਰਿਵਾਰ ਨਾਲ ਸਾਂਝੀਆਂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਥੋੜ੍ਹੀ ਦੇਰ ਬਾਅਦ ਅਪ੍ਰੈਲ 2020 ਵਿੱਚ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਕਰ ਲਈ।

The devastating, relentless crisis of physician suicide demands immediate action. Physicians deserve easy access to confidential mental health services. Family physicians should unfailingly apply the principles of care outlined by Norris and Clark to our colleague-patients. Telehealth technologies can ease scheduling constraints and maximize confidentiality. Honest

discussions about our profession's challenges should begin on the first day of medical school. Insurance policies and accreditation boards need to abolish care-seeking penalties. Health system leaders should promote practice environments that minimize administrative burdens and offer early intervention to mitigate burnout. Physician organizations should collaboratively monitor physician well-being. We must all work together to mobilize mental health care resources for our colleagues—and ourselves—against the backdrop of the COVID-19 catastrophe.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਦਾ ਵਿਨਾਸ਼ਕਾਰੀ, ਨਿਰੰਤਰ ਸੰਕਟ ਤੁਰੰਤ ਕਾਰਵਾਈ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਗੁਪਤ ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ ਸੇਵਾਵਾਂ ਤੱਕ ਆਸਾਨ ਪਹੁੰਚ ਦੇ ਹੱਕਦਾਰ ਹਨ। ਪਰਿਵਾਰਕ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਨੌਰਿਸ ਅਤੇ ਕਲਾਰਕ ਦੁਆਰਾ ਦੱਸੇ ਗਏ ਦੇਖਭਾਲ ਦੇ ਸਿਧਾਂਤਾਂ ਨੂੰ ਸਾਡੇ ਸਾਥੀ-ਮਰੀਜ਼ਾਂ 'ਤੇ ਲਾਗੂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਟੈਲੀਹੈਲਥ ਤਕਨਾਲੋਜੀਆਂ ਸਮਾਂ-ਸਾਰਣੀ ਦੀਆਂ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਗੁਪਤਤਾ ਨੂੰ ਵੱਧ ਤੋਂ ਵੱਧ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਸਾਡੇ ਪੇਸ਼ੇ ਦੀਆਂ ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਬਾਰੇ ਇਮਾਨਦਾਰ ਚਰਚਾ ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਦਿਨ ਤੋਂ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋਣੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਬੀਮਾ ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਮਾਨਤਾ ਬੋਰਡਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਭਾਲ-ਖੋਜ ਜੁਰਮਾਨੇ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ। ਸਿਹਤ ਪ੍ਰਣਾਲੀ ਦੇ ਨੇਤਾਵਾਂ ਨੂੰ ਅਭਿਆਸ ਵਾਤਾਵਰਣ ਨੂੰ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਜੋ ਪ੍ਰਸ਼ਾਸਕੀ ਬੋਝ ਨੂੰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਕਰਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਬਰਨਆਉਟ ਨੂੰ ਘਟਾਉਣ ਲਈ ਜਲਦੀ ਦਖਲ ਦੀ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਡਾਕਟਰ ਸੰਗਠਨਾਂ ਨੂੰ ਸਹਿਯੋਗ ਨਾਲ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਤੰਦਰੁਸਤੀ ਦੀ ਨਿਗਰਾਨੀ ਕਰਨੀ ਚਾਹੀਦੀ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ COVID-19 ਤਬਾਹੀ ਦੇ ਪਿਛੋਕੜ ਦੇ ਵਿਰੁੱਧ ਆਪਣੇ

ਸਾਥੀਆਂ - ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਲਈ ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸਰੋਤਾਂ ਨੂੰ ਜੁਟਾਉਣ ਲਈ ਇਕੱਠੇ ਕੰਮ ਕਰਨਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

Reference: https://www.webmd.com/mental-

ਹਵਾਲਾ: https://www.webmd.com/mental-

health/news/20180508/doctors-suicide-rate highest-of-any-profession\l

ਸਿਹਤ/ਖ਼ਬਰਾਂ/20180508/ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਖੁਦਕੁਸ਼ੀ ਦੀ ਦਰ ਕਿਸੇ ਵੀ ਪੇਸ਼ੇ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ\l

https://www.aafp.org/afp/2021/0401/p396.html

https://www.aafp.org/afp/2021/0401/p396.html

Doctors Interrupt Patients, Stop Listening After 11

ਡਾਕਟਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਦੇ ਹਨ, 11 ਵਜੇ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸੁਣਨਾ ਬੰਦ ਕਰ ਦਿੰਦੇ ਹਨ

Seconds on Average, According to a Study

ਇੱਕ ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਔਸਤਨ ਸਕਿੰਟ

Doctors only spend 11 seconds on average listening to patients before interrupting them, according to a new study. A team of scientists from the United States and Mexico studied clinical encounters between patients and physicians to test shared

decision-making tools. Published in the Journal of General Internal Medicine, the scientists learned of the lack of attention many doctors provide their patients. “Our results suggest that we are far from achieving patient-centered care,” according to the author of the study. The scientists analyzed 112 recorded meetings between doctors and patients at general practices in Minnesota and Wisconsin, including at the Mayo Clinic and its affiliated clinics.

ਇੱਕ ਨਵੇਂ ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਡਾਕਟਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਹਨਾਂ ਨੂੰ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਔਸਤਨ ਸਿਰਫ 11 ਸਕਿੰਟ ਬਿਤਾਉਂਦੇ ਹਨ। ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਜ ਅਤੇ ਮੈਕਸੀਕੋ ਦੇ ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਦੀ ਇੱਕ ਟੀਮ ਨੇ ਸਾਂਝੇ ਫੈਸਲੇ ਲੈਣ ਦੇ ਸਾਧਨਾਂ ਦੀ ਜਾਂਚ ਕਰਨ ਲਈ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿਚਕਾਰ ਕਲੀਨਿਕਲ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਦਾ ਅਧਿਐਨ ਕੀਤਾ। ਜਰਨਲ ਆਫ਼ ਜਨਰਲ ਇੰਟਰਨਲ ਮੈਡੀਸਨ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ, ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ ਆਪਣੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੇ ਧਿਆਨ ਦੀ ਘਾਟ ਬਾਰੇ ਪਤਾ ਲੱਗਾ। ਅਧਿਐਨ ਦੇ ਲੇਖਕ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, "ਸਾਡੇ ਨਤੀਜੇ ਸੁਝਾਅ ਦਿੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਅਸੀਂ ਮਰੀਜ਼-ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਦੇਖਭਾਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਹੁਤ ਦੂਰ ਹਾਂ।" ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਨੇ ਮਿਨੀਸੋਟਾ ਅਤੇ ਵਿਸਕਾਨਸਿਨ ਵਿੱਚ ਜਨਰਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸਾਂ ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਵਿਚਕਾਰ 112 ਰਿਕਾਰਡ ਕੀਤੀਆਂ ਮੀਟਿੰਗਾਂ ਦਾ ਵਿਸ਼ਲੇਸ਼ਣ ਕੀਤਾ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਮੇਓ ਕਲੀਨਿਕ ਅਤੇ ਇਸਦੇ ਸੰਬੰਧਿਤ ਕਲੀਨਿਕ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ।

The scientists learned doctors only spent 11 seconds on average listening to a patient describe their reasons for visiting before interrupting. The team

only counted how long it took a doctor to interrupt if the doctor first said something like “What can I do for you today?” or “Tell me what brings you in today,” allowing the patients to set the agenda of the conversation. “If done respectfully and with the patient’s best interest in mind, interruptions to the patient’s discourse may clarify or focus the conversation, and thus benefit patients,”. “Yet, it seems rather unlikely that an interruption, even to clarify or focus, could be beneficial at the early stage in the encounter. The study found that 67 percent of patients were interrupted after responding and only 36 percent of doctors even ask questions that invited patients to direct the focus of the conversation. Specialists allowed even less time than primary care doctors, potentially because specialists are often briefed on the reason for the visit beforehand. In primary care visits, 49 percent of patients were able to explain their agenda, while in specialty visits, only 20 percent of patients were allowed to explain their reason for visiting. For specialty care visits, eight out of 10 patients were interrupted even if they were allowed to share their agenda. The median appointment length was 30 minutes, but appointments were longer when patients were

allowed to explain their reason for visiting at the start of the conversation than appointments where patients were not given the opportunity.

ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਨੇ ਸਿੱਖਿਆ ਕਿ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਔਸਤਨ ਸਿਰਫ਼ 11 ਸਕਿੰਟ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਆਉਣ ਦੇ ਕਾਰਨਾਂ ਦਾ ਵਰਣਨ ਸੁਣਨ ਵਿੱਚ ਬਿਤਾਏ। ਟੀਮ ਨੇ ਸਿਰਫ਼ ਇਹ ਗਿਣਿਆ ਕਿ ਡਾਕਟਰ ਨੂੰ ਰੋਕਣ ਵਿੱਚ ਕਿੰਨਾ ਸਮਾਂ ਲੱਗਿਆ ਜੇਕਰ ਡਾਕਟਰ ਪਹਿਲਾਂ ਕੁਝ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ ਜਿਵੇਂ "ਮੈਂ ਅੱਜ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਕੀ ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ?" ਜਾਂ "ਮੈਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਅੱਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਕੀ ਲਿਆਉਂਦਾ ਹੈ," ਤਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਗੱਲਬਾਤ ਦਾ ਏਜੰਡਾ ਨਿਰਧਾਰਤ ਕਰਨ ਦੀ ਆਗਿਆ ਦਿੱਤੀ ਗਈ। "ਜੇਕਰ ਸਤਿਕਾਰ ਨਾਲ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਹਿੱਤ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਵਿੱਚ ਰੱਖਦੇ ਹੋਏ ਕੀਤਾ ਜਾਵੇ, ਤਾਂ ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਭਾਸ਼ਣ ਵਿੱਚ ਰੁਕਾਵਟਾਂ ਗੱਲਬਾਤ ਨੂੰ ਸਪੱਸ਼ਟ ਜਾਂ ਫੋਕਸ ਕਰ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ, ਅਤੇ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਲਾਭ ਪਹੁੰਚਾ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ,"। "ਫਿਰ ਵੀ, ਇਹ ਅਸੰਭਵ ਜਾਪਦਾ ਹੈ ਕਿ ਮੁਲਾਕਾਤ ਦੇ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਕੋਈ ਰੁਕਾਵਟ, ਸਪੱਸ਼ਟ ਕਰਨ ਜਾਂ ਧਿਆਨ ਕੇਂਦਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵੀ, ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਅਧਿਐਨ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ 67 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਰੋਕਿਆ ਗਿਆ ਸੀ ਅਤੇ ਸਿਰਫ 36 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਡਾਕਟਰ ਹੀ ਅਜਿਹੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛਦੇ ਸਨ ਜੋ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਗੱਲਬਾਤ ਦੇ ਫੋਕਸ ਨੂੰ ਨਿਰਦੇਸ਼ਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸੱਦਾ ਦਿੰਦੇ ਸਨ। ਮਾਹਿਰਾਂ ਨੇ ਪ੍ਰਾਇਮਰੀ ਕੇਅਰ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨਾਲੋਂ ਵੀ ਘੱਟ ਸਮਾਂ ਦਿੱਤਾ, ਸੰਭਾਵਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਿਉਂਕਿ ਮਾਹਿਰਾਂ ਨੂੰ ਅਕਸਰ ਮੁਲਾਕਾਤ ਦੇ ਕਾਰਨ ਬਾਰੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਦੱਸਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਪ੍ਰਾਇਮਰੀ ਕੇਅਰ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਵਿੱਚ, 49 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਮਰੀਜ਼ ਆਪਣੇ ਏਜੰਡੇ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਨ ਦੇ ਯੋਗ ਸਨ, ਜਦੋਂ ਕਿ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਵਿੱਚ, ਸਿਰਫ 20 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮੁਲਾਕਾਤ ਦੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰਨ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਸੀ। ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਦੇਖਭਾਲ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਲਈ, 10 ਵਿੱਚੋਂ ਅੱਠ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਵਿਘਨ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਭਾਵੇਂ

ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣਾ ਏਜੰਡਾ ਸਾਂਝਾ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਸੀ। ਔਸਤ ਮੁਲਾਕਾਤ ਦੀ ਲੰਬਾਈ 30 ਮਿੰਟ ਸੀ, ਪਰ ਮੁਲਾਕਾਤਾਂ ਉਦੋਂ ਲੰਬੀਆਂ ਸਨ ਜਦੋਂ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਗੱਲਬਾਤ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤ ਵਿੱਚ ਮੁਲਾਕਾਤ ਦੇ ਆਪਣੇ ਕਾਰਨ ਦੀ ਵਿਆਖਿਆ ਕਰਨ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦਿੱਤੀ ਗਈ ਸੀ ਜਿੱਥੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਮੌਕਾ ਨਹੀਂ ਦਿੱਤਾ ਗਿਆ ਸੀ।"

There could be many reasons that many doctors haven’t been allowing patients to speak, including a lack of communication training, time constraints or burnout, researchers say. The scientists hope that future studies might reveal if allowing a patient to speak longer would positively affect the outcome of the visit.

ਖੋਜਕਰਤਾਵਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਡਾਕਟਰ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਬੋਲਣ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਨਾ ਦੇਣ ਦੇ ਕਈ ਕਾਰਨ ਹੋ ਸਕਦੇ ਹਨ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਸੰਚਾਰ ਸਿਖਲਾਈ ਦੀ ਘਾਟ, ਸਮੇਂ ਦੀ ਕਮੀ ਜਾਂ ਬਰਨਆਉਟ ਸ਼ਾਮਲ ਹਨ। ਵਿਗਿਆਨੀਆਂ ਨੂੰ ਉਮੀਦ ਹੈ ਕਿ ਭਵਿੱਖ ਦੇ ਅਧਿਐਨ ਇਹ ਦੱਸ ਸਕਣਗੇ ਕਿ ਕੀ ਮਰੀਜ਼ ਨੂੰ ਜ਼ਿਆਦਾ ਦੇਰ ਤੱਕ ਬੋਲਣ ਦੀ ਇਜਾਜ਼ਤ ਦੇਣ ਨਾਲ ਮੁਲਾਕਾਤ ਦੇ ਨਤੀਜੇ 'ਤੇ ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਪ੍ਰਭਾਵ ਪਵੇਗਾ।

Reference: *https://link.springer.com/article/10.1007/s11606-018-4711-4*

ਹਵਾਲਾ: https://link.springer.com/article/10.1007/s11606-018-4711-4

Who are the Happiest and Most Burned Out

ਸਭ ਤੋਂ ਖੁਸ਼ ਅਤੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਸੜੇ ਹੋਏ ਕੌਣ ਹਨ?

Doctors?

ਡਾਕਟਰ?

More than half of U.S. doctors are burned out—but certain specialties are suffering more than others, according to *Medscape*'s Lifestyle survey. *Medscape* surveyed more than 14,000 doctors from over 30 specialties, who were asked about a range of topics, including burnout and bias against patients. The survey also collected demographic data such as gender, race, and ethnicity.

ਮੈਡਸਕੇਪ ਦੇ ਲਾਈਫਸਟਾਈਲ ਸਰਵੇਖਣ ਦੇ ਅਨੁਸਾਰ, ਅੱਧੇ ਤੋਂ ਵੱਧ ਅਮਰੀਕੀ ਡਾਕਟਰ ਬਰਨ ਹੋ ਗਏ ਹਨ - ਪਰ ਕੁਝ ਸਪੈਸ਼ਲਿਟੀਜ਼ ਦੂਜਿਆਂ ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਪੀੜਤ ਹਨ। ਮੈਡਸਕੇਪ ਨੇ 30 ਤੋਂ ਵੱਧ ਸਪੈਸ਼ਲਿਟੀਜ਼ ਦੇ 14,000 ਤੋਂ ਵੱਧ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦਾ ਸਰਵੇਖਣ ਕੀਤਾ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਕਈ ਵਿਸ਼ਿਆਂ ਬਾਰੇ ਪੁੱਛਿਆ ਗਿਆ, ਜਿਸ ਵਿੱਚ ਬਰਨਆਉਟ ਅਤੇ ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਪੱਖਪਾਤ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਸਰਵੇਖਣ ਨੇ ਲਿੰਗ, ਨਸਲ ਅਤੇ ਨਸਲੀ ਵਰਗੇ ਜਨਸੰਖਿਆ ਡੇਟਾ ਵੀ ਇਕੱਤਰ ਕੀਤਾ।

The state of burnout: The survey defined burnout as having feelings of cynicism, a low sense of personal accomplishment, and a loss of enthusiasm for work.

ਬਰਨਆਉਟ ਦੀ ਸਥਿਤੀ: ਸਰਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਬਰਨਆਉਟ ਨੂੰ ਸਨਕੀ

ਭਾਵਨਾਵਾਂ, ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰਾਪਤੀ ਦੀ ਘੱਟ ਭਾਵਨਾ, ਅਤੇ ਕੰਮ ਪ੍ਰਤੀ ਉਤਸ਼ਾਹ ਦੀ ਘਾਟ ਵਜੋਂ ਪਰਿਭਾਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ।

How engaged are your clinicians? The survey found that the overall rate of physician burnout in 2017 was 51 percent, significantly higher than 2013's rate of 40 percent. More female physicians (55 percent) than male physicians (45 percent) said they were burned out, but the survey found that burnout appears to be leveling off in both women and men. The burnout rate varied by specialty, with the highest rates of burnout reported among physicians practicing:

ਤੁਹਾਡੇ ਡਾਕਟਰ ਕਿੰਨੇ ਕੁ ਰੁੱਝੇ ਹੋਏ ਹਨ? ਸਰਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ 2017 ਵਿੱਚ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਬਰਨਆਉਟ ਦੀ ਕੁੱਲ ਦਰ 51 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਸੀ, ਜੋ ਕਿ 2013 ਦੀ 40 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਦੀ ਦਰ ਨਾਲੋਂ ਕਾਫ਼ੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਹੈ। ਪੁਰਸ਼ ਡਾਕਟਰਾਂ (45 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ) ਨਾਲੋਂ ਜ਼ਿਆਦਾ ਮਹਿਲਾ ਡਾਕਟਰਾਂ (55 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ) ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਉਹ ਬਰਨਆਉਟ ਹੋ ਗਏ ਸਨ, ਪਰ ਸਰਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ ਔਰਤਾਂ ਅਤੇ ਮਰਦਾਂ ਦੋਵਾਂ ਵਿੱਚ ਬਰਨਆਉਟ ਘੱਟ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਬਰਨਆਉਟ ਦਰ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾ ਅਨੁਸਾਰ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਅਭਿਆਸ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਰਨਆਉਟ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦਰਾਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ ਗਈ ਹੈ:

• Emergency medicine (59 percent);

• ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਦਵਾਈ (59 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ);

• Obstetrics and gynecology (56 percent); and

• ਪ੍ਰਸੂਤੀ ਅਤੇ ਗਾਇਨੀਕੋਲੋਜੀ (56 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ); ਅਤੇ

• Family medicine, internal medicine, and infectious disease specialties

• ਪਰਿਵਾਰਕ ਦਵਾਈ, ਅੰਦਰੂਨੀ ਦਵਾਈ, ਅਤੇ ਛੂਤ ਦੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਦੀਆਂ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ਤਾਵਾਂ

(tied with 55 percent).

(55 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਨਾਲ ਬੰਨ੍ਹਿਆ ਹੋਇਆ)।

Meanwhile, the lowest rates of burnout were reported among physicians practicing:

ਇਸ ਦੌਰਾਨ, ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਰ ਰਹੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿੱਚ ਬਰਨਆਉਟ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਦਰ ਦਰਜ ਕੀਤੀ ਗਈ:

• Diabetes and endocrinology (46 percent);

• ਸ਼ੂਗਰ ਅਤੇ ਐਂਡੋਕਰੀਨੋਲੋਜੀ (46 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ);

• Pathology, ophthalmology, and allergy and immunology (tied with 43

• ਪੈਥੋਲੋਜੀ, ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ, ਅਤੇ ਐਲਰਜੀ ਅਤੇ ਇਮਯੂਨੋਲੋਜੀ (43 ਨਾਲ ਜੁੜਿਆ ਹੋਇਆ)

percent); and

ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ); ਅਤੇ

• Psychiatry and mental health (42 percent).

• ਮਨੋਰੋਗ ਅਤੇ ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ (42 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ)।

Different specialties also reported different levels of burnout severity. For instance, although infectious disease specialists ranked in the top five for overall rates of burnout, they reported the lowest severity of burnout on a seven-point scale (3.9). The specialties that reported the most severe burnout were:

ਵੱਖ-ਵੱਖ ਸਪੈਸ਼ਲਿਟੀਜ਼ ਨੇ ਬਰਨਆਉਟ ਦੀ ਤੀਬਰਤਾ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੱਧਰਾਂ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਵੀ ਕੀਤੀ। ਉਦਾਹਰਣ ਵਜੋਂ, ਹਾਲਾਂਕਿ ਛੂਤ ਦੀਆਂ ਬਿਮਾਰੀਆਂ ਦੇ ਮਾਹਿਰ ਬਰਨਆਉਟ ਦੀਆਂ ਸਮੁੱਚੀਆਂ ਦਰਾਂ ਲਈ ਚੋਟੀ ਦੇ ਪੰਜ ਵਿੱਚ ਦਰਜਾ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹਨ, ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਸੱਤ-ਪੁਆਇੰਟ ਪੈਮਾਨੇ (3.9) 'ਤੇ ਬਰਨਆਉਟ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਤੀਬਰਤਾ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕੀਤੀ। ਸਭ ਤੋਂ ਗੰਭੀਰ ਬਰਨਆਉਟ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਸਪੈਸ਼ਲਿਟੀਜ਼ ਇਹ ਸਨ:

• Urology (4.6);

• ਯੂਰੋਲੋਜੀ (4.6);

• Otolaryngology (4.5); and

• ਓਟੋਲੈਰਿੰਗੋਲੋਜੀ (4.5); ਅਤੇ

• Oncology (4.5).

• ਓਨਕੋਲੋਜੀ (4.5)।

When physicians were asked to rate individual causes of burnout on a seven-point scale that ranged from “does not contribute at all” to “significantly contributes,” doctors said the leading causes of burnout were:

ਜਦੋਂ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਬਰਨਆਉਟ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀਗਤ ਕਾਰਨਾਂ ਨੂੰ ਸੱਤ-ਪੁਆਇੰਟ ਪੈਮਾਨੇ 'ਤੇ ਦਰਜਾ ਦੇਣ ਲਈ ਕਿਹਾ ਗਿਆ ਜੋ "ਬਿਲਕੁਲ ਯੋਗਦਾਨ ਨਹੀਂ ਪਾਉਂਦਾ" ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ "ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਯੋਗਦਾਨ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ" ਤੱਕ ਸੀ, ਤਾਂ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਕਿਹਾ ਕਿ ਬਰਨਆਉਟ ਦੇ ਮੁੱਖ ਕਾਰਨ ਸਨ:

• Too many bureaucratic tasks (5.3);

• ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨੌਕਰਸ਼ਾਹੀ ਕੰਮ (5.3);

• Spending too many hours at work (4.7); and

• ਕੰਮ 'ਤੇ ਬਹੁਤ ਜ਼ਿਆਦਾ ਘੰਟੇ ਬਿਤਾਉਣਾ (4.7); ਅਤੇ

• Feeling like just a cog in a wheel (4.6).

• ਇੱਕ ਪਹੀਏ ਵਿੱਚ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਕੋਗ ਵਾਂਗ ਮਹਿਸੂਸ ਹੋਣਾ (4.6)।

Happiness at work: The survey also asked providers about their happiness at work. The survey found that the highest rates of physicians reporting being “happy” or “very happy” at work were seen among:

ਕੰਮ 'ਤੇ ਖੁਸ਼ੀ: ਸਰਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਦਾਤਾਵਾਂ ਤੋਂ ਕੰਮ 'ਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਖੁਸ਼ੀ ਬਾਰੇ ਵੀ ਪੁੱਛਿਆ ਗਿਆ। ਸਰਵੇਖਣ ਵਿੱਚ ਪਾਇਆ ਗਿਆ ਕਿ ਕੰਮ 'ਤੇ "ਖੁਸ਼" ਜਾਂ "ਬਹੁਤ ਖੁਸ਼" ਹੋਣ ਦੀ ਰਿਪੋਰਟ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੀ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਦਰ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਦੇਖੀ ਗਈ:

• Dermatologists (43 percent);

• ਚਮੜੀ ਦੇ ਮਾਹਿਰ (43 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ);

• Ophthalmologists (42 percent); and

• ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਮਾਹਰ (42 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ); ਅਤੇ

• Allergy and immunology specialists (41 percent).

• ਐਲਰਜੀ ਅਤੇ ਇਮਯੂਨੋਲੋਜੀ ਮਾਹਿਰ (41 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ)।

The lowest happiness rates were seen among:

ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਖੁਸ਼ੀ ਦਰ ਇਹਨਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਦੇਖੀ ਗਈ:

• Emergency medicine specialists (28 percent);

• ਐਮਰਜੈਂਸੀ ਦਵਾਈ ਮਾਹਿਰ (28 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ);

• Nephrologists (24 percent); and

• ਨੈਫਰੋਲੋਜਿਸਟ (24 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ); ਅਤੇ

• Rheumatologists (24 percent).

• ਗਠੀਏ ਦੇ ਮਾਹਰ (24 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ)।

Reference: *https://www.advisory.com/daily-briefing/2017/01/13/burnt-out-*

ਹਵਾਲਾ: https://www.advisory.com/daily-briefing/2017/01/13/burnt-out-

doctors

ਡਾਕਟਰ

Further Reading

ਹੋਰ ਪੜ੍ਹਨਾ

• Pandey Suresh K, Sharma Vidushi. A Hippocratic Odyssey Lessons from

• ਪਾਂਡੇ ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ, ਸ਼ਰਮਾ ਵਿਦੁਸ਼ੀ। ਇੱਕ ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਿਕ ਓਡੀਸੀ ਸਬਕ

a Doctor Couple on Life in Medicine, Challenges and Doctorpreneurship. Bloomsbury, India 2020.

ਮੈਡੀਸਨ ਵਿੱਚ ਜੀਵਨ, ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ ਪ੍ਰੇਨਿਓਰਸ਼ਿਪ ਬਾਰੇ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਜੋੜਾ। ਬਲੂਮਸਬਰੀ, ਭਾਰਤ 2020।

• Pandey Suresh K. Secrets of Successful Doctor : The Complete Guide to

• ਪਾਂਡੇ ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਸਫਲ ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਰਾਜ਼: ਸੰਪੂਰਨ ਗਾਈਡ

a Fulfilling Medical Career, Maple Press, July 2019.

ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਮੈਡੀਕਲ ਕਰੀਅਰ, ਮੈਪਲ ਪ੍ਰੈਸ, ਜੁਲਾਈ 2019।

• Steele, D. (2012). The million dollar private practice: Using your

• ਸਟੀਲ, ਡੀ. (2012)। ਮਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ: ਆਪਣੀ ਵਰਤੋਂ

expertise to build a business that makes a difference. John Wiley Sons.

ਇੱਕ ਅਜਿਹਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਮੁਹਾਰਤ ਜੋ ਫ਼ਰਕ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ। ਜੌਨ ਵਿਲੀ ਸੰਨਜ਼।

• Walfish, S. E. (2010). Earning a living outside of managed mental health

• ਵਾਲਫਿਸ਼, ਐਸ. ਈ. (2010)। ਪ੍ਰਬੰਧਿਤ ਮਾਨਸਿਕ ਸਿਹਤ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਰੋਜ਼ੀ-ਰੋਟੀ ਕਮਾਉਣਾ।

care: 50 ways to expand your practice. American Psychological Association.

ਦੇਖਭਾਲ: ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣ ਦੇ 50 ਤਰੀਕੇ। ਅਮਰੀਕਨ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨਕ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ।

• Franz, D. A. (2011). The private practice field guide: How to build your

• ਫ੍ਰਾਂਜ਼, ਡੀ. ਏ. (2011)। ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਫੀਲਡ ਗਾਈਡ: ਆਪਣਾ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਉਣਾ ਹੈ

authentic and successful counseling practice. CreateSpace Independent Publishing Platform.

ਪ੍ਰਮਾਣਿਕ ਅਤੇ ਸਫਲ ਸਲਾਹ ਅਭਿਆਸ। CreateSpace ਸੁਤੰਤਰ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨ ਪਲੇਟਫਾਰਮ।

• Hartsell, T. L. and Bernstein B. E. (2013) The portable lawyer for mental

• ਹਾਰਟਸੇਲ, ਟੀ. ਐਲ. ਅਤੇ ਬਰਨਸਟਾਈਨ ਬੀ. ਈ. (2013) ਮਾਨਸਿਕ ਰੋਗਾਂ ਲਈ ਪੋਰਟੇਬਲ ਵਕੀਲ

health professionals: an a-z guide to protecting your clients, your practice, and yourself. Wiley; 3 Edition.

ਸਿਹਤ ਪੇਸ਼ੇਵਰ: ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕਾਂ, ਤੁਹਾਡੇ ਅਭਿਆਸ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖਣ ਲਈ ਇੱਕ ਏ-ਜ਼ੈਡ ਗਾਈਡ। ਵਿਲੀ; 3 ਐਡੀਸ਼ਨ।

• Truffo, C. (2007). Be a wealthy therapist: finally, you can make a living

• ਟਰੂਫੋ, ਸੀ. (2007)। ਇੱਕ ਅਮੀਰ ਥੈਰੇਪਿਸਟ ਬਣੋ: ਅੰਤ ਵਿੱਚ, ਤੁਸੀਂ ਰੋਜ਼ੀ-ਰੋਟੀ ਕਮਾ ਸਕਦੇ ਹੋ।

making a difference. BookBaby.

ਫ਼ਰਕ ਪਾ ਰਿਹਾ ਹੈ। ਬੁੱਕਬੇਬੀ।

• Daigrepont, J. P. and Mink, L. (2003). Starting a Medical Practice: The

• ਡਾਇਗਰੇਪੋਂਟ, ਜੇ. ਪੀ. ਅਤੇ ਮਿੰਕ, ਐਲ. (2003)। ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨਾ: ਦ

Physician's Handbook for Successful Practice Start-Up. American Medical Association Press.

ਸਫਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਟਾਰਟ-ਅੱਪ ਲਈ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਹੈਂਡਬੁੱਕ। ਅਮਰੀਕਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਪ੍ਰੈਸ।

• Schoor, R. A. (2013). Suddenly solo enhanced: 12 steps to achieving your

• ਸ਼ਚੂਰ, ਆਰ. ਏ. (2013)। ਅਚਾਨਕ ਇਕੱਲੇ ਵਧੇ ਹੋਏ: ਆਪਣੇ

own totally independent health care practice. CreateSpace Independent Publishing Platform; 1 edition.

ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸੁਤੰਤਰ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਅਭਿਆਸ। CreateSpace ਸੁਤੰਤਰ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨ ਪਲੇਟਫਾਰਮ; ਪਹਿਲਾ ਐਡੀਸ਼ਨ।

• Bernard, R. (2015). How to be a rock star doctor: the complete guide to

• ਬਰਨਾਰਡ, ਆਰ. (2015)। ਇੱਕ ਰੌਕ ਸਟਾਰ ਡਾਕਟਰ ਕਿਵੇਂ ਬਣਨਾ ਹੈ: ਪੂਰੀ ਗਾਈਡ

taking back control of your life and your profession.

ਆਪਣੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਅਤੇ ਆਪਣੇ ਪੇਸ਼ੇ ਦਾ ਕੰਟਰੋਲ ਵਾਪਸ ਲੈਣਾ।

• Harbin, T. (2012). The Business side of medicine: what medical schools

• ਹਾਰਬਿਨ, ਟੀ. (2012)। ਦਵਾਈ ਦਾ ਵਪਾਰਕ ਪੱਖ: ਕਿਹੜੇ ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ

don’t teach you. Mill City Press Inc.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਨਹੀਂ ਸਿਖਾਉਂਦਾ। ਮਿੱਲ ਸਿਟੀ ਪ੍ਰੈਸ ਇੰਕ.

• Hacker, S. M. (2010). The medical entrepreneur: pearls, pitfalls and

• ਹੈਕਰ, ਐਸ. ਐਮ. (2010)। ਮੈਡੀਕਲ ਉੱਦਮੀ: ਮੋਤੀ, ਨੁਕਸਾਨ ਅਤੇ

practical business advice for doctors. Nano 2.0 Business Press.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਵਿਹਾਰਕ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਸਲਾਹ। ਨੈਨੋ 2.0 ਬਿਜ਼ਨਸ ਪ੍ਰੈਸ।

• Singal, A. and John, D. (2018). eSCAPE: The 4 stages of becoming a

• ਸਿੰਗਲ, ਏ. ਅਤੇ ਜੌਨ, ਡੀ. (2018)। ਈਸਕੈਪ: ਇੱਕ ਬਣਨ ਦੇ 4

successful entrepreneur. Selby Marketing Associates, Inc.

ਸਫਲ ਉੱਦਮੀ। ਸੈਲਬੀ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਐਸੋਸੀਏਟਸ, ਇੰਕ.

• Capko, J. (2010). Secrets of the best-run practices. Greenbranch

• ਕੈਪਕੋ, ਜੇ. (2010). ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਚੱਲਣ ਵਾਲੇ ਅਭਿਆਸਾਂ ਦੇ ਰਾਜ਼। ਗ੍ਰੀਨਬ੍ਰਾਂਚ

Publishing, Second Edition.

ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਨ, ਦੂਜਾ ਐਡੀਸ਼ਨ।

• Norris D. J. (2017).The financially intelligent physician: what they didn't

• ਨੌਰਿਸ ਡੀ. ਜੇ. (2017)। ਵਿੱਤੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਬੁੱਧੀਮਾਨ ਡਾਕਟਰ: ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੀ ਨਹੀਂ ਕੀਤਾ

teach you in medical school. Author Academy Elite.

ਤੁਹਾਨੂੰ ਮੈਡੀਕਲ ਸਕੂਲ ਵਿੱਚ ਪੜ੍ਹਾਉਂਦਾ ਹਾਂ। ਲੇਖਕ ਅਕੈਡਮੀ ਏਲੀਟ।

• Morgan, L. and Capko, J. (2017). People, Technology, Profit: Practical

• ਮੋਰਗਨ, ਐਲ. ਅਤੇ ਕੈਪਕੋ, ਜੇ. (2017)। ਲੋਕ, ਤਕਨਾਲੋਜੀ, ਲਾਭ: ਵਿਹਾਰਕ

Ideas for a Happier, Healthier Practice Business: The

Management Rx Collection. Management Rx; 1st Print Edition.

ਇੱਕ ਖੁਸ਼ਹਾਲ, ਸਿਹਤਮੰਦ ਅਭਿਆਸ ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਵਿਚਾਰ: ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਆਰਐਕਸ ਸੰਗ੍ਰਹਿ। ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਆਰਐਕਸ; ਪਹਿਲਾ ਪ੍ਰਿੰਟ ਐਡੀਸ਼ਨ।

• Dahle, J. M. (2014). The white coat investor: A doctor's guide to personal

• ਡਾਹਲੇ, ਜੇ. ਐਮ. (2014). ਚਿੱਟਾ ਕੋਟ ਨਿਵੇਸ਼ਕ: ਨਿੱਜੀ ਜੀਵਨ ਲਈ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਦੀ ਗਾਈਡ

finance and investing.White Coat Investor LLC.

ਵਿੱਤ ਅਤੇ ਨਿਵੇਸ਼। ਵ੍ਹਾਈਟ ਕੋਟ ਇਨਵੈਸਟਰ ਐਲਐਲਸੀ।

• Fitch, S. (2014). Remedy for burnout: 7 prescriptions doctors use to find

• ਫਿਚ, ਐੱਸ. (2014)। ਬਰਨਆਉਟ ਲਈ ਉਪਾਅ: 7 ਨੁਸਖੇ ਜੋ ਡਾਕਟਰ ਲੱਭਣ ਲਈ ਵਰਤਦੇ ਹਨ

meaning in medicine. Hillcrest Publishing Group.

ਦਵਾਈ ਵਿੱਚ ਅਰਥ। ਹਿਲਕ੍ਰੈਸਟ ਪਬਲਿਸ਼ਿੰਗ ਗਰੁੱਪ।

• Blanchard, K., and Johnson, S. (2015). The new one minute manager.

• ਬਲੈਂਚਰਡ, ਕੇ., ਅਤੇ ਜੌਨਸਨ, ਐਸ. (2015)। ਨਵਾਂ ਇੱਕ ਮਿੰਟ ਮੈਨੇਜਰ।

Manjul Publishing.

ਮੰਜੁਲ ਪਬਲਿਸ਼ਿੰਗ।

• Spencer, J. (1998). Who moved my cheese? An amazing way to deal with

• ਸਪੈਂਸਰ, ਜੇ. (1998)। ਮੇਰਾ ਪਨੀਰ ਕਿਸਨੇ ਲਿਜਾਇਆ? ਇਸ ਨਾਲ ਨਜਿੱਠਣ ਦਾ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਤਰੀਕਾ।

change in your work and in your life. G. P. Putnam's Sons.

ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਜ਼ਿੰਦਗੀ ਵਿੱਚ ਬਦਲਾਅ। ਜੀ. ਪੀ. ਪੁਟਨਮ'ਸ ਸਨਜ਼।

• Belker, L. B., McCormick, J., and Topchik, G. S. (2012). The first-time

• ਬੇਲਕਰ, ਐਲ. ਬੀ., ਮੈਕਕਾਰਮਿਕ, ਜੇ., ਅਤੇ ਟੋਪਚਿਕ, ਜੀ. ਐਸ. (2012)। ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ

manager. AMACOM Div American Mgmt Assn.

ਮੈਨੇਜਰ। AMACOM ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਅਮੈਰੀਕਨ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਅਸੈਂਬਲੀ।

• Blanchard, K., Lacinak, T., Tompkins, C., and Ballard, J. (2003). Whale

• ਬਲੈਂਚਰਡ, ਕੇ., ਲੈਸੀਨਾਕ, ਟੀ., ਟੌਮਪਕਿੰਸ, ਸੀ., ਅਤੇ ਬੈਲਾਰਡ, ਜੇ. (2003)। ਵ੍ਹੇਲ

done! The power of positive relationships. Simon and Schuster.

ਹੋ ਗਿਆ! ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਰਿਸ਼ਤਿਆਂ ਦੀ ਸ਼ਕਤੀ। ਸਾਈਮਨ ਅਤੇ ਸ਼ੂਸਟਰ।

• Topol, E. J. (2015). The patient will see you now: the future of medicine

• ਟੋਪੋਲ, ਈ. ਜੇ. (2015)। ਮਰੀਜ਼ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੁਣ ਦੇਖੇਗਾ: ਦਵਾਈ ਦਾ ਭਵਿੱਖ।

is in your hands (Vol. 2015364). New York: Basic Books.

ਤੁਹਾਡੇ ਹੱਥਾਂ ਵਿੱਚ ਹੈ (ਭਾਗ 2015364)। ਨਿਊਯਾਰਕ: ਬੇਸਿਕ ਕਿਤਾਬਾਂ।

• Shipley, M. D., (2014). In search of good medicine: hospital marketing

• ਸ਼ਿਪਲੇ, ਐਮ. ਡੀ., (2014)। ਚੰਗੀ ਦਵਾਈ ਦੀ ਭਾਲ ਵਿੱਚ: ਹਸਪਤਾਲ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ

strategies to engage healthcare consumers. Black Box Press.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਖਪਤਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਸ਼ਾਮਲ ਕਰਨ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ। ਬਲੈਕ ਬਾਕਸ ਪ੍ਰੈਸ।

• Jonikas, D. (2017). Startup evolution curve: From idea to profitable and

• ਜੋਨਿਕਾਸ, ਡੀ. (2017). ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਵਿਕਾਸ ਵਕਰ: ਵਿਚਾਰ ਤੋਂ ਲਾਭਕਾਰੀ ਤੱਕ ਅਤੇ

scalable business: Startup marketing manual.

ਸਕੇਲੇਬਲ ਕਾਰੋਬਾਰ: ਸਟਾਰਟਅੱਪ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਮੈਨੂਅਲ।

• Grodzki, L. (2015). Building your ideal private

practice: A guide for

• ਗ੍ਰੋਡਜ਼ਕੀ, ਐੱਲ. (2015)। ਆਪਣੀ ਆਦਰਸ਼ ਨਿੱਜੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਬਣਾਉਣਾ: ਲਈ ਇੱਕ ਗਾਈਡ

therapists and other healing professionals. WW Norton Company.

ਥੈਰੇਪਿਸਟ ਅਤੇ ਹੋਰ ਇਲਾਜ ਪੇਸ਼ੇਵਰ। ਡਬਲਯੂਡਬਲਯੂ ਨੌਰਟਨ ਕੰਪਨੀ।

• Engel, M., (2006). The other end of the stethoscope - 33 insights for

• ਏਂਜਲ, ਐਮ., (2006)। ਸਟੈਥੋਸਕੋਪ ਦਾ ਦੂਜਾ ਸਿਰਾ - 33 ਸੂਝਾਂ ਲਈ

excellent patient care. Phillips Press.

ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਮਰੀਜ਼ ਦੇਖਭਾਲ। ਫਿਲਿਪਸ ਪ੍ਰੈਸ।

• Gawande, A. (2014). Being mortal: medicine and what matters in the end.

• ਗਵਾਂਡੇ, ਏ. (2014). ਨਾਸ਼ਵਾਨ ਹੋਣਾ: ਦਵਾਈ ਅਤੇ ਅੰਤ ਵਿੱਚ ਕੀ ਮਾਇਨੇ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।

Metropolitan Books.

ਮੈਟਰੋਪੋਲੀਟਨ ਬੁੱਕਸ।

• Suchman, A. L., Sluyter, D. J., Williamson, P. R. (Eds.). (2011).

• ਸੁਚਮਨ, ਏ.ਐਲ., ਸਲੂਟਰ, ਡੀ.ਜੇ., ਵਿਲੀਅਮਸਨ, ਪੀ.ਆਰ. (ਐਡ.) (2011)।

Leading change in healthcare: transforming organizations using complexity, positive psychology and relationship-centered care. Radcliffe Publishing.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਮੋਹਰੀ ਤਬਦੀਲੀ: ਜਟਿਲਤਾ, ਸਕਾਰਾਤਮਕ ਮਨੋਵਿਗਿਆਨ ਅਤੇ ਸਬੰਧ-ਕੇਂਦ੍ਰਿਤ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰਦੇ ਹੋਏ ਸੰਗਠਨਾਂ ਨੂੰ ਬਦਲਣਾ। ਰੈਡਕਲਿਫ ਪਬਲਿਸ਼ਿੰਗ।

• Brown, S. E., Tyler, L. (2013). Guide to Medical Billing. Pearson.

• ਬ੍ਰਾਊਨ, ਐਸ. ਈ., ਟਾਈਲਰ, ਐਲ. (2013). ਮੈਡੀਕਲ ਬਿਲਿੰਗ ਲਈ ਗਾਈਡ। ਪੀਅਰਸਨ।

• Waxman, K. T. (Ed.). (2017). Financial and business management for the

• ਵੈਕਸਮੈਨ, ਕੇ. ਟੀ. (ਐਡ.). (2017). ਲਈ ਵਿੱਤੀ ਅਤੇ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧਨ

doctor of nursing practice. Springer Publishing Company.

ਨਰਸਿੰਗ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਡਾਕਟਰ। ਸਪ੍ਰਿੰਗਰ ਪਬਲਿਸ਼ਿੰਗ ਕੰਪਨੀ।

• Barnas, K. (2014). Beyond heroes: a lean management system for

• ਬਾਰਨਸ, ਕੇ. (2014). ਹੀਰੋਜ਼ ਤੋਂ ਪਰੇ: ਇੱਕ ਲੀਨ ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ ਸਿਸਟਮ ਫਾਰ

healthcare. ThedaCare Center for Healthcare Value.

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ। ਹੈਲਥਕੇਅਰ ਵੈਲਯੂ ਲਈ ਥੇਡਾਕੇਅਰ ਸੈਂਟਰ।

• Kalanithi, P. (2016). When breath becomes air. Random House.

• ਕਲਾਨਿਥੀ, ਪੀ. (2016)। ਜਦੋਂ ਸਾਹ ਹਵਾ ਬਣ ਜਾਂਦਾ ਹੈ। ਰੈਂਡਮ ਹਾਊਸ।

• Engel, M., (2010).I'm Here - Compassionate Communication in Patient

• ਏਂਜਲ, ਐਮ., (2010)। ਮੈਂ ਇੱਥੇ ਹਾਂ - ਮਰੀਜ਼ ਵਿੱਚ ਹਮਦਰਦੀ ਭਰਿਆ ਸੰਚਾਰ

Care.Ella Press.

ਕੇਅਰ। ਏਲਾ ਪ੍ਰੈਸ।

• Hadler, N. M. (2016). By the bedside of the patient: lessons for the

• ਹੈਡਲਰ, ਐਨ. ਐਮ. (2016)। ਮਰੀਜ਼ ਦੇ ਬਿਸਤਰੇ ਦੇ ਕੋਲ: ਲਈ ਸਬਕ

twenty-first-century physician. UNC Press Books.

ਇੱਕੀਵੀਂ ਸਦੀ ਦਾ ਡਾਕਟਰ। ਯੂਐਨਸੀ ਪ੍ਰੈਸ ਬੁੱਕਸ।

Video Resources

ਵੀਡੀਓ ਸਰੋਤ

Changing Face of Medical Practice How to Respond to

ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦਾ ਬਦਲਦਾ ਚਿਹਰਾ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਨੀ ਹੈ

These Changes:

ਇਹ ਬਦਲਾਅ:

https://www.youtube.com/watch?v=cKrTTjJGvK4

https://www.youtube.com/watch?v=cKrTTjJGvK4

Social Media and Medical Tourism—The World at Your Fingertips:

ਸੋਸ਼ਲ ਮੀਡੀਆ ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਟੂਰਿਜ਼ਮ—ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਉਂਗਲਾਂ 'ਤੇ ਦੁਨੀਆ:

https://www.youtube.com/watch?v=SO233GCcLZk

https://www.youtube.com/watch?v=SO233GCcLZk

Aggression and Violence Against Doctors: How to Address Confronting Situations:

ਡਾਕਟਰਾਂ ਵਿਰੁੱਧ ਹਮਲਾ ਅਤੇ ਹਿੰਸਾ: ਟਕਰਾਅ ਵਾਲੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਹੱਲ ਕਰਨਾ ਹੈ:

https://www.youtube.com/watch?v=s7MnbqHMZXE

https://www.youtube.com/watch?v=s7MnbqHMZXE

Career Choice for Young Doctors Today:

ਅੱਜ ਦੇ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਕਰੀਅਰ ਵਿਕਲਪ:

https://www.youtube.com/watch?v=U8yinKmTSZM

https://www.youtube.com/watch?v=U8yinKmTSZM

Overseas Medical Training:

ਵਿਦੇਸ਼ੀ ਮੈਡੀਕਲ ਸਿਖਲਾਈ:

https://www.youtube.com/watch?v=5CCo2CWpwIU

https://www.youtube.com/watch?v=5CCo2CWpwIU

How to Start New Medical Practice:

ਨਵੀਂ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰੀਏ:

https://www.youtube.com/watch?v=sj_JcNrKF6g

https://www.youtube.com/watch?v=sj_JcNrKF6g

Dawn and Dusk in the Life of Doctor:

ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਜੀਵਨ ਵਿੱਚ ਸਵੇਰ ਅਤੇ ਸ਼ਾਮ:

https://www.youtube.com/watch?v=euqT7io6jr4

https://www.youtube.com/watch?v=euqT7io6jr4

Praise from the Global Medical Pioneers

ਗਲੋਬਲ ਮੈਡੀਕਲ ਪਾਇਨੀਅਰਾਂ ਵੱਲੋਂ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾ

Dr. Lucio Buratto, Italy

ਡਾ. ਲੂਸੀਓ ਬੁਰਾਟੋ, ਇਟਲੀ

'Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice?' provides insight into the complexities faced by the medical professionals at various stages of medical career. This book is a timely contribution to enlighten medical students, practicing doctors and medical professionals about the changing trends in medical practice and how to respond to them. I congratulate Dr. Suresh K. Pandey on this excellent treatise that will be helpful for young doctors to start the medical practice and to strengthen doctor-patient trust.

'ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?' ਡਾਕਟਰੀ ਕਰੀਅਰ ਦੇ ਵੱਖ-ਵੱਖ ਪੜਾਵਾਂ 'ਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਦੁਆਰਾ ਦਰਪੇਸ਼ ਜਟਿਲਤਾਵਾਂ ਬਾਰੇ ਸਮਝ ਪ੍ਰਦਾਨ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ

ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ, ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨੂੰ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਬਦਲਦੇ ਰੁਝਾਨਾਂ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਪ੍ਰਤੀ ਕਿਵੇਂ ਪ੍ਰਤੀਕਿਰਿਆ ਕਰਨੀ ਹੈ ਬਾਰੇ ਜਾਗਰੂਕ ਕਰਨ ਲਈ ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਯੋਗਦਾਨ ਹੈ। ਮੈਂ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਨੂੰ ਇਸ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਗ੍ਰੰਥ ਲਈ ਵਧਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ ਜੋ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ-ਮਰੀਜ਼ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨੂੰ ਮਜ਼ਬੂਤ ਕਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦਗਾਰ ਹੋਵੇਗਾ।

Dr. Vikram Shah, Director, Shalby Multispeciality Hospital, Ahmedabad,

ਡਾ. ਵਿਕਰਮ ਸ਼ਾਹ, ਡਾਇਰੈਕਟਰ, ਸ਼ਾਲਬੀ ਮਲਟੀਸਪੈਸ਼ਲਿਟੀ ਹਸਪਤਾਲ, ਅਹਿਮਦਾਬਾਦ,

India

ਭਾਰਤ

I congratulate Dr. Suresh K Pandey for bringing out this excellent book ‘Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice?.’ This book addresses the step by step

journey of a doctor to become a doctorpreneur. An excellent book for doctors and medical professionals.

ਮੈਂ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਨੂੰ ਇਸ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਿਤਾਬ 'ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?' ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵਧਾਈ ਦਿੰਦਾ ਹਾਂ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਡਾਕਟਰ-ਪ੍ਰੀਨਿਓਰ ਬਣਨ ਤੱਕ ਦੇ ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਸਫ਼ਰ ਨੂੰ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਲਈ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਿਤਾਬ।

Padma Shri Prof. (Dr.) Mahipal Singh Sachdev,
Director,

ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋ.(ਡਾ.) ਮਹੀਪਾਲ ਸਿੰਘ ਸਚਦੇਵ, ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਸ.

Centre for Sight, New Delhi, India

ਸੈਂਟਰ ਫਾਰ ਸਾਈਟ, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ, ਭਾਰਤ

In today’s scenario, medical education and medical practice are in a state of flux and rapid churning due to regulatory upheaval, raised expectations and evolving educational modalities. It is equally perturbing for the seasoned medical practitioner to adapt to the changing scenario as it is for the young

medicos taking their first baby steps in the profession. *‘Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice?’* is an excellent treatise written by Dr. Suresh K. Pandey, which admirably fills the gap in our formal medical education and encourages the medical professional to apply his/her knowledge, skill sets and ethos in his/her daily practice for universal benefit. A must-read for anyone connected to the health care domain.

ਅੱਜ ਦੇ ਹਾਲਾਤ ਵਿੱਚ, ਮੈਡੀਕਲ ਸਿੱਖਿਆ ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਨਿਯਮਕ ਉਥਲ-ਪੁਥਲ, ਵਧੀਆਂ ਉਮੀਦਾਂ ਅਤੇ ਵਿਕਸਤ ਹੋ ਰਹੀਆਂ ਵਿਦਿਅਕ ਵਿਧੀਆਂ ਦੇ ਕਾਰਨ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਉਤਰਾਅ-ਚੜ੍ਹਾਅ ਦੀ ਸਥਿਤੀ ਵਿੱਚ ਹਨ। ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟੀਸ਼ਨਰ ਲਈ ਬਦਲਦੇ ਦ੍ਰਿਸ਼ ਦੇ ਅਨੁਕੂਲ ਹੋਣਾ ਓਨਾ ਹੀ ਪਰੇਸ਼ਾਨ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹੈ ਜਿੰਨਾ ਕਿ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਪੇਸ਼ੇ ਵਿੱਚ ਆਪਣੇ ਪਹਿਲੇ ਬੱਚੇ ਦੇ ਕਦਮ ਰੱਖਣ ਲਈ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। 'ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?' ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਦੁਆਰਾ ਲਿਖਿਆ ਇੱਕ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਗ੍ਰੰਥ ਹੈ, ਜੋ ਸਾਡੀ ਰਸਮੀ ਮੈਡੀਕਲ ਸਿੱਖਿਆ ਵਿੱਚ ਪਾੜੇ ਨੂੰ ਪ੍ਰਸ਼ੰਸਾਯੋਗ ਢੰਗ ਨਾਲ ਭਰਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਗਿਆਨ, ਹੁਨਰ ਸੈੱਟਾਂ ਅਤੇ ਨੈਤਿਕਤਾ ਨੂੰ ਸਰਵ ਵਿਆਪਕ ਲਾਭ ਲਈ ਆਪਣੇ ਰੋਜ਼ਾਨਾ ਅਭਿਆਸ ਵਿੱਚ ਲਾਗੂ ਕਰਨ ਲਈ ਉਤਸ਼ਾਹਿਤ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਖੇਤਰ ਨਾਲ ਜੁੜੇ ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਅਕਤੀ ਲਈ ਪੜ੍ਹਨਾ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।

Padma Shri Prof. (Dr.) Jagat Ram, Director, PGIMER, Chandigarh, India

ਪਦਮ ਸ਼੍ਰੀ ਪ੍ਰੋ. (ਡਾ.) ਜਗਤ ਰਾਮ, ਡਾਇਰੈਕਟਰ, ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ, ਭਾਰਤ

My congratulations to Dr. Suresh K Pandey for bringing out this excellent book *'Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice?'* This book addresses step by step journey of a doctor to become a doctorpreneur. I am sure the book will be immensely useful for medical professionals.

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਨੂੰ ਇਸ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਿਤਾਬ 'ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?' ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਮੇਰੀਆਂ ਵਧਾਈਆਂ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਦੇ ਡਾਕਟਰ-ਪ੍ਰੀਨਿਓਰ ਬਣਨ ਤੱਕ ਦੇ ਕਦਮ-ਦਰ-ਕਦਮ ਸਫ਼ਰ ਨੂੰ ਦਰਸਾਉਂਦੀ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਲਈ ਬਹੁਤ ਉਪਯੋਗੀ ਹੋਵੇਗੀ।

Prof. Dr. Thomas Neuhann, Munich, Germany

ਪ੍ਰੋ. ਡਾ. ਥਾਮਸ ਨਿਊਹਾਨ, ਮਿਊਨਿਖ, ਜਰਮਨੀ

Being a competent and skilled medical professional is not an easy task. The journey of medical students to successful doctors takes years of hard work, sleep-deprived nights, dedication and compassionate care. *'Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice?'* is a timely written excellent treatise written by,

ਇੱਕ ਯੋਗ ਅਤੇ ਹੁਨਰਮੰਦ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਹੋਣਾ ਕੋਈ ਆਸਾਨ ਕੰਮ ਨਹੀਂ ਹੈ। ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਦੇ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰਾਂ ਤੱਕ ਦੇ ਸਫ਼ਰ ਵਿੱਚ ਸਾਲਾਂ ਦੀ ਸਖ਼ਤ ਮਿਹਨਤ, ਨੀਂਦ ਤੋਂ ਵਾਂਝੀਆਂ ਰਾਤਾਂ, ਸਮਰਪਣ ਅਤੇ ਹਮਦਰਦੀ ਭਰੀ ਦੇਖਭਾਲ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। 'ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?' ਇੱਕ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਲਿਖਿਆ ਗਿਆ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਗ੍ਰੰਥ ਹੈ,

Dr. Suresh K. Pandey. This book explores and addresses most of the very important issues related to medical students, young doctors, and medical

professionals. Carefully reading and evaluating these valuable experiences and advises for their own situation can spare young physicians some cumbersome - even painful - own experiences on their way to a successful own practice.

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ, ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਮੁੱਦਿਆਂ ਦੀ ਪੜਚੋਲ ਅਤੇ ਸੰਬੋਧਿਤ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਕੀਮਤੀ ਤਜ਼ਰਬਿਆਂ ਨੂੰ ਧਿਆਨ ਨਾਲ ਪੜ੍ਹਨਾ ਅਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਨਾ ਅਤੇ ਉਹਨਾਂ ਦੀ ਆਪਣੀ ਸਥਿਤੀ ਲਈ ਸਲਾਹ ਦੇਣਾ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਇੱਕ ਸਫਲ ਅਭਿਆਸ ਵੱਲ ਜਾਂਦੇ ਸਮੇਂ ਕੁਝ ਮੁਸ਼ਕਲ - ਇੱਥੋਂ ਤੱਕ ਕਿ ਦਰਦਨਾਕ - ਆਪਣੇ ਅਨੁਭਵਾਂ ਤੋਂ ਬਚਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Dr. Amar Agarwal, Director, Dr. Agarwal Group of

ਡਾ. ਅਮਰ ਅਗਰਵਾਲ, ਡਾਇਰੈਕਟਰ, ਡਾ. ਅਗਰਵਾਲ ਗਰੁੱਪ ਆਫ਼

Eye Hospitals Chennai, India

ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਹਸਪਤਾਲ ਚੇਨਈ, ਭਾਰਤ

‘Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own

Successful Medical Practice?' is one of the best book for young doctors. This book reveals toolkit to become a successful medical entrepreneur. I am sure the book will be immensely useful for medical professionals. Dr. Suresh K Pandey deserves congratulations for bringing out this excellent book.

'ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?' ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧੀਆ ਕਿਤਾਬਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਇੱਕ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਉੱਦਮੀ ਬਣਨ ਲਈ ਟੂਲਕਿੱਟ ਦਾ ਖੁਲਾਸਾ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਡਾਕਟਰੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਲਈ ਬਹੁਤ ਲਾਭਦਾਇਕ ਹੋਵੇਗੀ। ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਇਸ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਵਧਾਈ ਦੇ ਹੱਕਦਾਰ ਹਨ।

Mr. Richard B. Packard, MD, DO, FRCS, FRCOphth, FEBOS-CR, UK

ਸ਼੍ਰੀ ਰਿਚਰਡ ਬੀ. ਪੈਕਾਰਡ, ਐਮਡੀ, ਡੀਓ, ਐਫਆਰਸੀਐਸ, ਐਫਆਰਕੋਫਥ, ਐਫਈਬੀਓਐਸ-ਸੀਆਰ, ਯੂਕੇ

Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice?' has been written by Dr.

Suresh K Pandey to motivate medical students, doctors-in-training, and young doctors to do well when they enter private practice. The author has shared valuable practical tips including setting up a practice, leadership roles within the practice and maintaining a work-life balance. I am sure this book will be very helpful for young doctors. I only wish that it had been available to me when I started in private practice 40 years ago.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਮੈਡੀਕਲ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?' ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ ਪਾਂਡੇ ਦੁਆਰਾ ਮੈਡੀਕਲ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ, ਸਿਖਲਾਈ ਪ੍ਰਾਪਤ ਡਾਕਟਰਾਂ ਅਤੇ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੂੰ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਵਿੱਚ ਦਾਖਲ ਹੋਣ 'ਤੇ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਨ ਲਈ ਪ੍ਰੇਰਿਤ ਕਰਨ ਲਈ ਲਿਖਿਆ ਗਿਆ ਹੈ। ਲੇਖਕ ਨੇ ਕੀਮਤੀ ਵਿਹਾਰਕ ਸੁਝਾਅ ਸਾਂਝੇ ਕੀਤੇ ਹਨ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿੱਚ ਇੱਕ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ, ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਅੰਦਰ ਲੀਡਰਸ਼ਿਪ ਭੂਮਿਕਾਵਾਂ ਅਤੇ ਕੰਮ-ਜੀਵਨ ਸੰਤੁਲਨ ਬਣਾਈ ਰੱਖਣਾ ਸ਼ਾਮਲ ਹੈ। ਮੈਨੂੰ ਯਕੀਨ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਨੌਜਵਾਨ ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਬਹੁਤ ਮਦਦਗਾਰ ਹੋਵੇਗੀ। ਮੈਂ ਸਿਰਫ਼ ਇਹੀ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹਾਂ ਕਿ ਇਹ ਮੇਰੇ ਲਈ ਉਦੋਂ ਉਪਲਬਧ ਹੁੰਦੀ ਜਦੋਂ ਮੈਂ 40 ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਪ੍ਰਾਈਵੇਟ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀ ਸੀ।

Dr Geoffrey Craig Tabin, Co-Director of the Himalayan Cataract Project,

ਹਿਮਾਲੀਅਨ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਪ੍ਰੋਜੈਕਟ ਦੇ ਸਹਿ-ਨਿਰਦੇਸ਼ਕ ਡਾ. ਜੈਫਰੀ ਕ੍ਰੇਗ ਟੈਬਿਨ,

Stanford, University, Stanford, California, USA

ਸਟੈਨਫੋਰਡ, ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ, ਸਟੈਨਫੋਰਡ, ਕੈਲੀਫੋਰਨੀਆ, ਅਮਰੀਕਾ

Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice?' is one of the most timely book written by Dr. Suresh K. Pandey. Dr. Pandey shared several pearls of wisdom for entrepreneurship in medicine and tips manage the medical practice during the COVID-19 challenging time.

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ?' ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਦੁਆਰਾ ਲਿਖੀ ਗਈ ਸਭ ਤੋਂ ਸਮੇਂ ਸਿਰ ਕਿਤਾਬ ਹੈ। ਡਾ. ਪਾਂਡੇ ਨੇ ਕੋਵਿਡ-19 ਚੁਣੌਤੀਪੂਰਨ ਸਮੇਂ ਦੌਰਾਨ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਦਵਾਈ ਵਿੱਚ ਉੱਦਮਤਾ ਲਈ ਕਈ ਗਿਆਨ ਦੇ ਮੋਤੀ ਅਤੇ ਸੁਝਾਅ ਸਾਂਝੇ ਕੀਤੇ।

About the Author

ਲੇਖਕ ਬਾਰੇ

Dr. Suresh K. Pandey

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ

Date of Birth : August, 1968

ਜਨਮ ਮਿਤੀ: ਅਗਸਤ, 1968

Place of Birth : Kota, Rajasthan, India

ਜਨਮ ਸਥਾਨ: ਕੋਟਾ, ਰਾਜਸਥਾਨ, ਭਾਰਤ

Phone : +91 9351412449

ਫ਼ੋਨ : +91 9351412449

Email: suresh.pandey@gmail.com

ਈਮੇਲ: suresh.pandey@gmail.com

Website : www.suvieyehospital.com,www.drsureshpandey.com

ਵੈੱਬਸਾਈਟ: www.suvieyehospital.com, www.drsureshpandey.com

Facebook: https://www.facebook.com/suresh.pandey.71

ਫੇਸਬੁੱਕ: https://www.facebook.com/suresh.pandey.71

Twitter : https://twitter.com/drsureshpandey?lang=en

ਟਵਿੱਟਰ: https://twitter.com/drsureshpandey?lang=en

YouTube : https://www.youtube.com/user/Drsureshkpandey/

ਯੂਟਿਊਬ: https://www.youtube.com/user/Drsureshkpandey/

http://secretsofsuccessfuldoctors.com

http://secretsofsuccessfuldoctors.com

Dr. Suresh K. Pandey is an author, world-renowned eye surgeon and Director of the SuVi Eye Hospital Lasik Laser Centre, Kota, Rajasthan, India. He is a member of the prestigious International Intraocular Implant Club (IIIC). He was the past vice president of the Indian Medical Association (IMA) Kota and the past president of the Kota Division Ophthalmological Society (KDOS), Kota. Dr. Pandey completed his ophthalmology residency from the prestigious Post Graduate Institute of Medical Education Research (PGIMER), Chandigarh and pursued an anterior segment fellowship in USA and Australia. He has also performed Live Surgeries at various national and international conferences and has received several awards including Achievement Award (American Academy of Ophthalmology), Best-of-Show Video Award, Best Poster Award, Best-Paper-of-the-Session Award, etc. at the American Academy of Ophthalmology (AAO), American Society of Cataract and Refractive Surgery (ASCRS), Asia Pacific Association of Cataract and Refractive Surgeons (APACRS), European Society of Cataract and

Refractive Surgeons (ESCRS) International Conferences and was awarded a Gold Medal by Indian Intraocular Implant and Refractive Surgery Society. His two books-'Secrets of Successful Doctors: A Complete Guide Fulfilling Medical Career', and 'A Hippocratic Odyssey: Lessons from a Doctor Couple on Life in Medicine, Challenges, and Doctor preneurship' are continued to be popular among medical professionals. Dr. Pandey can be reached at suresh.pandey@gmail.com

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਇੱਕ ਲੇਖਕ, ਵਿਸ਼ਵ-ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਰਜਨ ਅਤੇ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ, ਕੋਟਾ, ਰਾਜਸਥਾਨ, ਭਾਰਤ ਦੇ ਡਾਇਰੈਕਟਰ ਹਨ। ਉਹ ਵੱਕਾਰੀ ਇੰਟਰਨੈਸ਼ਨਲ ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਇਮਪਲਾਂਟ ਕਲੱਬ (IIIC) ਦੇ ਮੈਂਬਰ ਹਨ। ਉਹ ਇੰਡੀਅਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ (IMA) ਕੋਟਾ ਦੇ ਸਾਬਕਾ ਉਪ-ਪ੍ਰਧਾਨ ਅਤੇ ਕੋਟਾ ਡਿਵੀਜ਼ਨ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀਕਲ ਸੋਸਾਇਟੀ (KDOS), ਕੋਟਾ ਦੇ ਸਾਬਕਾ ਪ੍ਰਧਾਨ ਸਨ। ਡਾ. ਪਾਂਡੇ ਨੇ ਆਪਣੀ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਵੱਕਾਰੀ ਪੋਸਟ ਗ੍ਰੈਜੂਏਟ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਕਲ ਐਜੂਕੇਸ਼ਨ ਰਿਸਰਚ (PGIMER), ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਕੀਤੀ ਅਤੇ ਅਮਰੀਕਾ ਅਤੇ ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਵਿੱਚ ਐਂਟੀਰੀਅਰ ਸੈਗਮੈਂਟ ਫੈਲੋਸ਼ਿਪ ਕੀਤੀ। ਉਸਨੇ ਕਈ ਰਾਸ਼ਟਰੀ ਅਤੇ ਅੰਤਰਰਾਸ਼ਟਰੀ ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ ਵਿੱਚ ਲਾਈਵ ਸਰਜਰੀਆਂ ਵੀ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ ਅਤੇ ਅਮੈਰੀਕਨ ਅਕੈਡਮੀ ਆਫ਼ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ (AAO), ਅਮੈਰੀਕਨ ਸੋਸਾਇਟੀ ਆਫ਼ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ (ASCRS), ਏਸ਼ੀਆ ਪੈਸੀਫਿਕ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਆਫ਼ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਨਜ਼ (APACRS), ਯੂਰਪੀਅਨ ਸੋਸਾਇਟੀ ਆਫ਼ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਨਜ਼ (ESCRS) ਇੰਟਰਨੈਸ਼ਨਲ

ਕਾਨਫਰੰਸਾਂ ਵਿੱਚ ਅਚੀਵਮੈਂਟ ਅਵਾਰਡ (ਅਮੈਰੀਕਨ ਅਕੈਡਮੀ ਆਫ਼ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ), ਬੈਸਟ-ਆਫ-ਸ਼ੋਅ ਵੀਡੀਓ ਅਵਾਰਡ, ਬੈਸਟ ਪੋਸਟਰ ਅਵਾਰਡ, ਬੈਸਟ-ਪੇਪਰ-ਆਫ-ਦ-ਸੈਸ਼ਨ ਅਵਾਰਡ, ਆਦਿ ਸਮੇਤ ਕਈ ਪੁਰਸਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕੀਤੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇੰਡੀਅਨ ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਇਮਪਲਾਂਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ ਸੋਸਾਇਟੀ ਦੁਆਰਾ ਗੋਲਡ ਮੈਡਲ ਨਾਲ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਦੋ ਕਿਤਾਬਾਂ - 'ਸੀਕਰੇਟਸ ਆਫ਼ ਸਕਸੈੱਸਫੁੱਲ ਡਾਕਟਰਜ਼: ਏ ਕੰਪਲੀਟ ਗਾਈਡ ਫੁਲਫਿਲਿੰਗ ਮੈਡੀਕਲ ਕਰੀਅਰ', ਅਤੇ 'ਏ ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਿਕ ਓਡੀਸੀ: ਲੈਸਨਜ਼ ਫਰਾਮ ਏ ਡਾਕਟਰ ਕਪਲ ਆਨ ਲਾਈਫ ਇਨ ਮੈਡੀਸਨ, ਚੈਲੇਂਜਸ, ਐਂਡ ਡਾਕਟਰ ਪ੍ਰੂਨਿਊਰਸ਼ਿਪ' ਮੈਡੀਕਲ ਪੇਸ਼ੇਵਰਾਂ ਵਿੱਚ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਹਨ। ਡਾ. ਪਾਂਡੇ ਨਾਲ suresh.pandey@gmail.com 'ਤੇ ਸੰਪਰਕ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Photo Gallery

ਫੋਟੋ ਗੈਲਰੀ

Figure-1:- Figure-1:- Freedom-fighter and renowned

eye surgeon Dr. Kamta Prasad Pandey (grandfather of Dr. Suresh K. Pandey)

ਚਿੱਤਰ-1:- ਚਿੱਤਰ-1:- ਆਜ਼ਾਦੀ ਘੁਲਾਟੀਏ ਅਤੇ ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਰਜਨ ਡਾ. ਕਾਮਤਾ ਪ੍ਰਸਾਦ ਪਾਂਡੇ (ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਦੇ ਦਾਦਾ)

with Dr. P.D. Giridhar (chief eye surgeon) and other eye surgeons at Kishan Lal Jalan Eye Hospital, Bhiwani (Haryana, India), 1937.

ਨਾਲ ਡਾ.ਪੀ.ਡੀ. ਗਿਰਿਧਰ (ਚੀਫ ਆਈ ਸਰਜਨ) ਅਤੇ ਕਿਸ਼ਨ ਲਾਲ ਜਾਲਾਨ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ, ਭਿਵਾਨੀ (ਹਰਿਆਣਾ, ਭਾਰਤ), 1937 ਵਿੱਚ ਹੋਰ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਰਜਨ।

Figure-2:- Dr. Vidushi Sharma receiving her MD

ਚਿੱਤਰ-2:- ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ ਆਪਣਾ ਐਮਡੀ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

(Ophthalmology) degree by the then health minister during the

(ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ) ਦੀ ਡਿਗਰੀ ਉਸ ਸਮੇਂ ਦੇ ਸਿਹਤ ਮੰਤਰੀ ਦੁਆਰਾ

convocation held at AIIMS, New Delhi Campus.

ਏਮਜ਼, ਨਵੀਂ ਦਿੱਲੀ ਕੈਂਪਸ ਵਿਖੇ ਕਨਵੋਕੇਸ਼ਨ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ।

Figure-3:-Figure-3:- Dr. Suresh K. Pandey receiving an award at

ਚਿੱਤਰ-3:-ਚਿੱਤਰ-3:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਪੁਰਸਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

the European Society of Cataract and Refractive Surgery (ESCRS)

ਯੂਰਪੀਅਨ ਸੋਸਾਇਟੀ ਆਫ਼ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ (ESCRS)

Conference at Vienna, Austria.

ਵਿਯੇਨ੍ਨਾ, ਆਸਟਰੀਆ ਵਿਖੇ ਕਾਨਫਰੰਸ।

Figure-4:- Dr. Suresh K. Pandey receiving an award at the

ਚਿੱਤਰ-4:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਪੁਰਸਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

American Society of Cataract and Refractive Surgery (ASCRS)

ਅਮੈਰੀਕਨ ਸੋਸਾਇਟੀ ਆਫ਼ ਕੈਟਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ (ASCRS)

Conference at San Diego, USA.

ਸੈਨ ਡਿਏਗੋ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿਖੇ ਕਾਨਫਰੰਸ।

Figure-5:- Dr. Suresh K. Pandey receiving the Best Video Award

ਚਿੱਤਰ-5:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਸਰਵੋਤਮ ਵੀਡੀਓ ਪੁਰਸਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

at the American Society of Cataract and Refractive Surgery

ਅਮੈਰੀਕਨ ਸੋਸਾਇਟੀ ਆਫ਼ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ ਵਿਖੇ

(ASCRS) Conference at Boston, USA.

(ASCRS) ਕਾਨਫਰੰਸ ਬੋਸਟਨ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿਖੇ।

Figure-6:- Dr. Suresh K. Pandey receiving the Video Award

ਚਿੱਤਰ-6:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਵੀਡੀਓ ਅਵਾਰਡ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

during the American Society of Cataract and Refractive Surgery

ਅਮੈਰੀਕਨ ਸੋਸਾਇਟੀ ਆਫ਼ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ ਦੌਰਾਨ

(ASCRS) Conference at San Francisco, USA.

(ASCRS) ਸੈਨ ਫਰਾਂਸਿਸਕੋ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿਖੇ ਕਾਨਫਰੰਸ।

Figure-7:- Dr. Suresh K. Pandey and co-authors receiving the

ਚਿੱਤਰ-7:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਅਤੇ ਸਹਿ-ਲੇਖਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ

Best of Show Video Award at the Annual Conference of the

ਦੇ ਸਾਲਾਨਾ ਸੰਮੇਲਨ ਵਿੱਚ ਸਰਵੋਤਮ ਸ਼ੋਅ ਵੀਡੀਓ ਪੁਰਸਕਾਰ

American Academy of Ophthalmology at Chicago, USA.

ਸ਼ਿਕਾਗੋ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿਖੇ ਅਮੈਰੀਕਨ ਅਕੈਡਮੀ ਆਫ਼ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ।

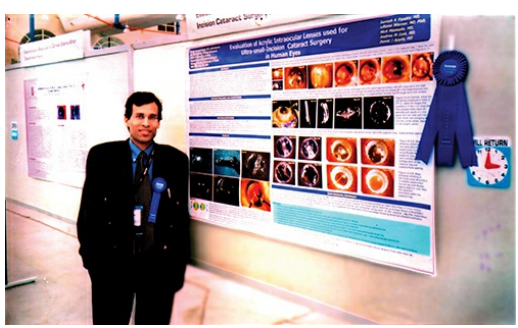


Figure-8:- Dr. Suresh K. Pandey receiving the Best Poster Award

ਚਿੱਤਰ-8:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਸਰਵੋਤਮ ਪੋਸਟਰ ਪੁਰਸਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

during the American Society of Cataract and Refractive Surgery

અમેરીકન સોસાઇટી આફ્ર કેટારૈકટ એંડ રિફ્રૈકટિવ સરજરી દૌરાન

(ASCRS) Conference at Boston, USA.

(ASCRS) ਕਾਨਫਰੰਸ ਬੋਸਟਨ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿਖੇ।

Figure-9:- Dr. Suresh K. Pandey, Prof. David J. Apple and Dr.

ਚਿੱਤਰ-9:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ, ਪ੍ਰੋ. ਡੇਵਿਡ ਜੇ. ਐਪਲ ਅਤੇ ਡਾ.

Liliana Werner after receiving the Video Award during the

ਲਿਲੀਆਨਾ ਵਰਨਰ ਵੀਡੀਓ ਅਵਾਰਡ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨ ਤੋਂ ਬਾਅਦ

European Society of Cataract and Refractive Surgery (ESCRS)

ਯੂਰਪੀਅਨ ਸੋਸਾਇਟੀ ਆਫ਼ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸਰਜਰੀ (ESCRS)

Conference at Amsterdam, The Netherlands.

ਐਮਸਟਰਡਮ, ਨੀਦਰਲੈਂਡਜ਼ ਵਿਖੇ ਕਾਨਫਰੰਸ।

Figure-10:- Dr. Suresh K. Pandey receiving the Video Award

ਚਿੱਤਰ-10:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਵੀਡੀਓ ਅਵਾਰਡ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

during the Asia Pacific Association of Cataract and

Refractive

ਏਸ਼ੀਆ ਪੈਸੀਫਿਕ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ ਆਫ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਦੌਰਾਨ

Surgeons (APACRS) Conference at Shanghai, China.

ਸ਼ੰਘਾਈ, ਚੀਨ ਵਿਖੇ ਸਰਜਨ (APACRS) ਕਾਨਫਰੰਸ।

Figure-11:- Dr. Suresh K. Pandey and co-authors receiving the

ਚਿੱਤਰ-11:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਅਤੇ ਸਹਿ-ਲੇਖਕ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ

Best of Show Award at the Annual Conference of the American

ਅਮਰੀਕੀ ਸਾਲਾਨਾ ਕਾਨਫਰੰਸ ਵਿੱਚ ਸਰਵੋਤਮ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਪੁਰਸਕਾਰ

Academy of Ophthalmology at New Orleans, USA.

ਨਿਊ ਓਰਲੀਨਜ਼, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿਖੇ ਅਕੈਡਮੀ ਆਫ਼ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ।

Figure-12:- Dr. Vidushi Sharma and Dr. Suresh K. Pandey

ਚਿੱਤਰ-12:- ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ ਅਤੇ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ

receiving the Gold Medal during the Intraocular Implant and

ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਇਮਪਲਾਂਟ ਦੌਰਾਨ ਗੋਲਡ ਮੈਡਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਨਾ ਅਤੇ

Refractive Society, India (IIRSI) Conference held at Chennai,

ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸੋਸਾਇਟੀ, ਇੰਡੀਆ (IIRSI) ਕਾਨਫਰੰਸ ਚੇਨਈ ਵਿਖੇ ਹੋਈ,

India.

ਭਾਰਤ।

Figure-13:- Dr. Suresh K. Pandey receiving the Gold Medal from

ਚਿੱਤਰ-13:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਗੋਲਡ ਮੈਡਲ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

the Governor and Health Minister of Tamil Nadu during the

ਦੌਰਾਨ ਤਾਮਿਲਨਾਡੂ ਦੇ ਰਾਜਪਾਲ ਅਤੇ ਸਿਹਤ ਮੰਤਰੀ

Intraocular Implant and Refractive Society, India (IIRSI)

ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਇਮਪਲਾਂਟ ਅਤੇ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸੋਸਾਇਟੀ, ਇੰਡੀਆ (IIRSI)

Conference at Chennai, India.

ਚੇਨਈ, ਭਾਰਤ ਵਿਖੇ ਕਾਨਫਰੰਸ।

Figure-14:- Release of video atlas ‘State-of-Art in Eye Surgery’

ਚਿੱਤਰ-14:- 'ਅੱਖਾਂ ਦੀ ਸਰਜਰੀ ਵਿੱਚ ਅਤਿ-ਆਧੁਨਿਕ' ਵੀਡੀਓ ਐਟਲਸ ਦਾ ਰਿਲੀਜ਼

written by Dr. Vidushi Sharma and Dr. Suresh K. Pandey during

ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ ਅਤੇ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਦੁਆਰਾ ਲਿਖਿਆ ਗਿਆ

the Intraocular Implant and Refractive Society, India (IIRSI)

ਇੰਟਰਾਓਕੂਲਰ ਇਮਪਲਾਂਟ ਅਤੇ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਸੋਸਾਇਟੀ, ਇੰਡੀਆ (IIRSI)

Conference, Chennai, India.

ਕਾਨਫਰੰਸ, ਚੇਨਈ, ਭਾਰਤ।

Figure-15:- Dr. Suresh K. Pandey performing live cataract

ਚਿੱਤਰ-15:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਲਾਈਵ ਮੋਤੀਆਬਿੰਦ ਦਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਨ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

surgery at the Video Cataracta International Ophthalmology

ਵੀਡੀਓ ਕੈਟਾਰੈਕਟਾ ਇੰਟਰਨੈਸ਼ਨਲ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ ਵਿਖੇ ਸਰਜਰੀ

Conference held at Milan, Italy.

ਇਟਲੀ ਦੇ ਮਿਲਾਨ ਵਿਖੇ ਕਾਨਫਰੰਸ ਹੋਈ।

Figure-16:- Dr. Suresh K. Pandey receiving an award during the

ਚਿੱਤਰ-16:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਪੁਰਸਕਾਰ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)

ਦੱਖਣੀ ਏਸ਼ੀਆਈ ਖੇਤਰੀ ਸਹਿਯੋਗ ਸੰਗਠਨ (ਸਾਰਕ)

Conference held at Karachi, Pakistan.

ਕਰਾਚੀ, ਪਾਕਿਸਤਾਨ ਵਿਖੇ ਕਾਨਫਰੰਸ ਹੋਈ।

Figure-17:- Dr. Vidushi Sharma and Dr. Suresh K. Pandey were

ਚਿੱਤਰ-17:- ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ ਅਤੇ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਸਨ

awarded for their remarkable work to eliminate blindness by

ਦੁਆਰਾ ਅੰਨ੍ਹੇਪਣ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨ ਲਈ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਸ਼ਾਨਦਾਰ ਕੰਮ ਲਈ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ

Rajasthan Home Minister and District Collector, Kota, India.

ਰਾਜਸਥਾਨ ਦੇ ਗ੍ਰਹਿ ਮੰਤਰੀ ਅਤੇ ਜ਼ਿਲ੍ਹਾ ਕੁਲੈਕਟਰ, ਕੋਟਾ, ਭਾਰਤ।

Dainik Bhaskar
Dr Suresh K Pandey was felicitated in the Doctors of Rajasthan Luminaries event held on 22nd of July 2018, by Shri Kali Charan Saraf, Honourable Minister for Health, Government of Rajasthan.

Figure-18:- Dr. Suresh K. Pandey receiving the ‘Health

ਚਿੱਤਰ-18:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ 'ਸਿਹਤ' ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰ ਰਹੇ ਹਨ

Luminaries Award’ by Health Minister of Rajasthan.

ਰਾਜਸਥਾਨ ਦੇ ਸਿਹਤ ਮੰਤਰੀ ਦੁਆਰਾ 'ਲਿਊਮਿਨਰੀਜ਼ ਅਵਾਰਡ'।

Figure-19:- Chief Minister of Rajasthan (Smt. Vasundhra Raje

ਚਿੱਤਰ-19:- ਰਾਜਸਥਾਨ ਦੇ ਮੁੱਖ ਮੰਤਰੀ (ਸ਼੍ਰੀਮਤੀ ਵਸੁੰਧਰਾ ਰਾਜੇ)

Scindia) unveiling Dr Vidushi Sharma’s book Meri Kitab Meri

ਸਿੰਧੀਆ) ਡਾ ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ ਦੀ ਕਿਤਾਬ ਮੇਰੀ ਕਿਤਾਬ ਮੇਰੀ ਦਾ ਉਦਘਾਟਨ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

Dost at Jaipur.

ਜੈਪੁਰ ਵਿਖੇ ਦੋਸਤ।

Figure-20:- Dr. Suresh K. Pandey receiving the Time of India

ਚਿੱਤਰ-20:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਟਾਈਮ ਆਫ਼ ਇੰਡੀਆ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

Doctor's Award by the Kota District Collector.

ਕੋਟਾ ਜ਼ਿਲ੍ਹਾ ਕੁਲੈਕਟਰ ਵੱਲੋਂ ਡਾਕਟਰ ਪੁਰਸਕਾਰ।

Figure-21:- Dr. Suresh K. Pandey receiving the Doctor's Day

ਚਿੱਤਰ-21:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਡਾਕਟਰ ਦਿਵਸ ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

Award by Health Minister of Rajasthan (Shri Kali Charan Saraf) at

ਰਾਜਸਥਾਨ ਦੇ ਸਿਹਤ ਮੰਤਰੀ (ਸ਼੍ਰੀ ਕਾਲੀ ਚਰਨ ਸਰਾਫ) ਦੁਆਰਾ ਅਵਾਰਡ

Jaipur.

ਜੈਪੁਰ।

Figure-22:- Dr. Vidushi and Dr. Suresh K. Pandey with Dr. Clair

ਚਿੱਤਰ-22:- ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਅਤੇ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਡਾ. ਕਲੇਅਰ ਨਾਲ

Schmidt (USA) and Dr. Roman Graemiger (Switzerland). Both

ਸ਼ਮਿਟ (ਅਮਰੀਕਾ) ਅਤੇ ਡਾ. ਰੋਮਨ ਗ੍ਰੈਮੀਗਰ (ਸਵਿਟਜ਼ਰਲੈਂਡ)। ਦੋਵੇਂ

doctors visited SuVi Eye Institute Lasik Laser Centre, Kota,

ਡਾਕਟਰਾਂ ਨੇ ਸੁਵੀ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ, ਕੋਟਾ ਦਾ ਦੌਰਾ ਕੀਤਾ।

India, for a two-week observership.

ਭਾਰਤ, ਦੋ ਹਫ਼ਤਿਆਂ ਦੀ ਨਿਰੀਖਣ ਲਈ।

Figure-23:- Dr Vidushi Sharma was nominated as ‘Women

ਚਿੱਤਰ-23:- ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ ਨੂੰ 'ਮਹਿਲਾ' ਵਜੋਂ ਨਾਮਜ਼ਦ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ।

Leaders in Healthcare’ and her professional journey and

ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਵਿੱਚ ਆਗੂ' ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਯਾਤਰਾ ਅਤੇ

achievements were featured by the renowned

magazine Medgate

ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਨੂੰ ਮਸ਼ਹੂਰ ਮੈਗਜ਼ੀਨ ਮੇਡਗੇਟ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ

Today.

ਅੱਜ।

Figure-24:- Dr. Suresh K. Pandey was nominated as ‘Legends of

ਚਿੱਤਰ-24:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਨੂੰ 'ਦੰਤਕਥਾਵਾਂ ਦੇ' ਵਜੋਂ ਨਾਮਜ਼ਦ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ।

Healthcare’ and his professional journey and achievements were

ਹੈਲਥਕੇਅਰ' ਅਤੇ ਉਸਦੀ ਪੇਸ਼ੇਵਰ ਯਾਤਰਾ ਅਤੇ ਪ੍ਰਾਪਤੀਆਂ ਸਨ

featured by the renowned magazine Medicare Insight.

ਮਸ਼ਹੂਰ ਮੈਗਜ਼ੀਨ ਮੈਡੀਕੇਅਰ ਇਨਸਾਈਟ ਦੁਆਰਾ ਪ੍ਰਦਰਸ਼ਿਤ।

Figure-25:- Dr. Suresh K. Pandey receiving the 'AIOS

ਚਿੱਤਰ-25:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ 'AIOS' ਪ੍ਰਾਪਤ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

International Heroes of India Award’ during the All India

ਆਲ ਇੰਡੀਆ ਦੌਰਾਨ 'ਇੰਟਰਨੈਸ਼ਨਲ ਹੀਰੋਜ਼ ਆਫ਼ ਇੰਡੀਆ ਅਵਾਰਡ'

Ophthalmological Society (AIOS) Conference held at Coimbatore.

ਕੋਇੰਬਟੂਰ ਵਿਖੇ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀਕਲ ਸੋਸਾਇਟੀ (AIOS) ਕਾਨਫਰੰਸ ਆਯੋਜਿਤ ਕੀਤੀ ਗਈ।

Figure-26:- Dr. Vidushi Sharma, Ishita Pandey, Dr. Suresh K.

ਚਿੱਤਰ-26:- ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ, ਇਸ਼ਿਤਾ ਪਾਂਡੇ, ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ.

Pandey with film actor Shri Shekhar Suman at Mumbai during the

ਪਾਂਡੇ ਮੁੰਬਈ ਵਿਖੇ ਫਿਲਮ ਅਦਾਕਾਰ ਸ਼੍ਰੀ ਸ਼ੇਖਰ ਸੁਮਨ ਨਾਲ

program 'Success Stories – Zameen se Falak Tak'. The interview

ਪ੍ਰੋਗਰਾਮ 'ਸਫਲਤਾ ਦੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ - ਜ਼ਮੀਨ ਸੇ ਫਲਕ ਤਕ'। ਇੰਟਰਵਿਊ

and success story of Dr. Suresh Dr. Vidushi of SuVi Eye

ਅਤੇ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਦੀ ਸਫਲਤਾ ਦੀ ਕਹਾਣੀ ਸੁਵੀ ਆਈ ਦੇ ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ

Hospital, Kota was was broadcasted on National News Channel

ਹਸਪਤਾਲ, ਕੋਟਾ ਦਾ ਪ੍ਰਸਾਰਣ ਨੈਸ਼ਨਲ ਨਿਊਜ਼ ਚੈਨਲ 'ਤੇ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਸੀ

Zee Business on March 12, 2017.

ਜ਼ੀ ਬਿਜ਼ਨਸ 12 ਮਾਰਚ, 2017 ਨੂੰ।

Figure-27:- Dr. Vidushi and Dr. Suresh K. Pandey presenting

ਚਿੱਤਰ-27:- ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਅਤੇ ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

motivational lecture and interacting with coaching students of

ਦੇ ਕੋਚਿੰਗ ਵਿਦਿਆਰਥੀਆਂ ਨਾਲ ਪ੍ਰੇਰਣਾਦਾਇਕ ਭਾਸ਼ਣ ਅਤੇ ਗੱਲਬਾਤ

Kota.

ਕੋਟਾ।

Figure 28. Dr. Suresh K. Pandey with Sir Harold Ridley (inventor

ਚਿੱਤਰ 28. ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਸਰ ਹੈਰੋਲਡ ਰਿਡਲੇ (ਖੋਜੀ) ਦੇ ਨਾਲ

of the IOL) during the American Society of Cataract and Refractive

(IOL ਦਾ) ਅਮੈਰੀਕਨ ਸੋਸਾਇਟੀ ਆਫ਼ ਕੈਟਾਰੈਕਟ ਐਂਡ ਰਿਫ੍ਰੈਕਟਿਵ ਦੌਰਾਨ

Surgery Conference in Seattle, Washington, USA in 1999.

1999 ਵਿੱਚ ਸੀਏਟਲ, ਵਾਸ਼ਿੰਗਟਨ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ ਸਰਜਰੀ ਕਾਨਫਰੰਸ।

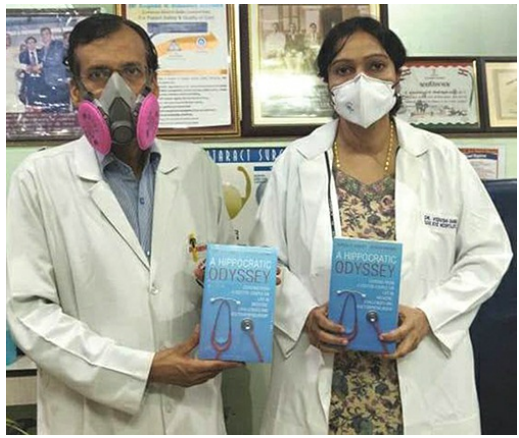


Figure-29:- Dr. Suresh K. Pandey and Dr. Vidushi with their

ਚਿੱਤਰ-29:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਅਤੇ ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਆਪਣੇ ਨਾਲ

newly published book: A Hippocratic Odyssey: Lessons from a

ਨਵੀਂ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਕਿਤਾਬ: ਏ ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਿਕ ਓਡੀਸੀ: ਲੈਸਨਜ਼ ਫਰੌਮ ਏ

Doctor Couple on Life in Medicine, Challenges and

ਡਾਕਟਰ ਜੋੜਾ ਦਵਾਈ ਵਿੱਚ ਜੀਵਨ, ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਅਤੇ

Doctorpreneurship. This book became # 1 best seller on Amazon

ਡਾਕਟਰਪ੍ਰੇਨਿਓਰਸ਼ਿਪ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਐਮਾਜ਼ਾਨ 'ਤੇ #1 ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਵਿਕਣ ਵਾਲੀ ਕਿਤਾਬ ਬਣ ਗਈ।

(Patient and Physician Category).

(ਮਰੀਜ਼ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰ ਸ਼੍ਰੇਣੀ)।

Figure-30:- Prof. Amod Gupta (Director, AEC, PGIMER,

ਚਿੱਤਰ-30:- ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ (ਡਾਇਰੈਕਟਰ, ਏਈਸੀ, ਪੀਜੀਆਈਐਮਈਆਰ,

Chandigarh), Dr. Jyotirmay Biswas (Chief, Uveitis Dept. Sankara

ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ), ਡਾ: ਜਯੋਤਿਰਮਯ ਬਿਸਵਾਸ (ਮੁਖੀ, ਯੂਵੇਟਿਸ ਵਿਭਾਗ ਸੰਕਰਾ

Nethralaya Chennai), inaugurated "Wall of Pioneers in

ਨੇਤਰਾਲਿਆ ਚੇਨਈ), ਨੇ "ਵਾਲ ਆਫ਼ ਪਾਇਨੀਅਰਜ਼" ਦਾ ਉਦਘਾਟਨ ਕੀਤਾ।

Ophthalmology" at SuVi Eye Hospital campus, Kota on Sept. 5,

5 ਸਤੰਬਰ ਨੂੰ ਕੋਟਾ ਦੇ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਕੈਂਪਸ ਵਿਖੇ "ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ"

2014. Left to Right: Dr. Suresh K. Pandey, Prof. Amod Gupta, Dr.

2014. ਖੱਬੇ ਤੋਂ ਸੱਜੇ: ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ, ਪ੍ਰੋ. ਅਮੋਦ ਗੁਪਤਾ, ਡਾ.

Jyotirmay Biswas.

ਜਯੋਤਿਰਮਯ ਬਿਸਵਾਸ।

Figure-31:- Loksabha speaker honorable Sh. Om Birla presenting

ਚਿੱਤਰ-31:- ਲੋਕ ਸਭਾ ਸਪੀਕਰ ਮਾਣਯੋਗ ਸ਼੍ਰੀ ਓਮ ਬਿਰਲਾ ਪੇਸ਼ ਕਰਦੇ ਹੋਏ

the 'Dainik Bhaskar Eminence Award' to Dr. Vidushi Sharma and

'ਦੈਨਿਕ ਭਾਸਕਰ ਐਮੀਨੈਂਸ ਐਵਾਰਡ' ਡਾ. ਵਿਦੁਸ਼ੀ ਸ਼ਰਮਾ ਅਤੇ

Dr. Suresh K. Pandey during the award ceremony organized on

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਨੇ ਆਯੋਜਿਤ ਪੁਰਸਕਾਰ ਸਮਾਰੋਹ ਦੌਰਾਨ

September 11, 2019.

11 ਸਤੰਬਰ, 2019।

Figure-32:- Dr. Suresh K. Pandey was felicitated by Allen Career

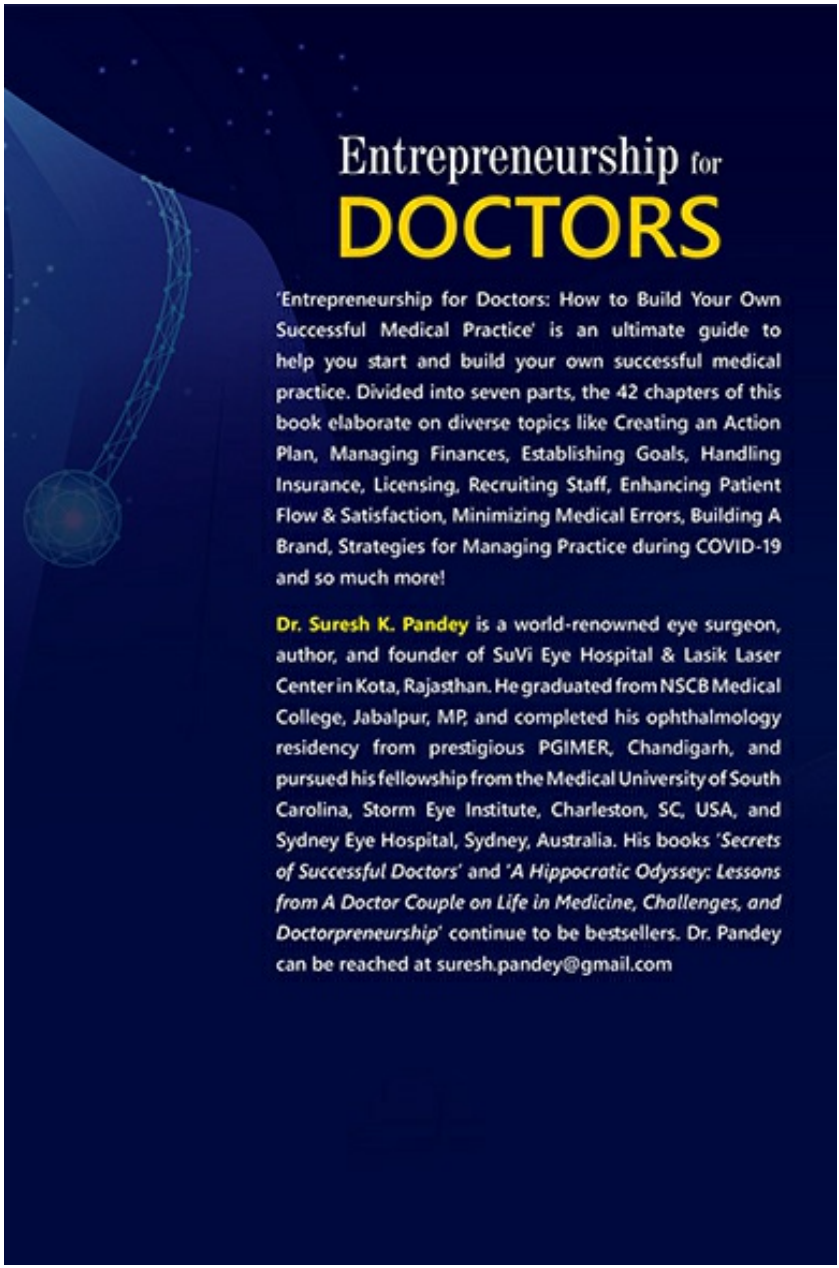
ਚਿੱਤਰ-32:- ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਨੂੰ ਐਲਨ ਕਰੀਅਰ ਦੁਆਰਾ ਸਨਮਾਨਿਤ ਕੀਤਾ ਗਿਆ।

Institute, Kota by Sh. Brajesh Maheshwari and their team during

ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਕੋਟਾ ਦੁਆਰਾ ਸ਼੍ਰੀ ਬ੍ਰਜੇਸ਼ ਮਹੇਸ਼ਵਰੀ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਟੀਮ ਦੁਆਰਾ

the Mega Health Checkup Camp held on April 18, 2019.

18 ਅਪ੍ਰੈਲ, 2019 ਨੂੰ ਆਯੋਜਿਤ ਮੈਗਾ ਸਿਹਤ ਜਾਂਚ ਕੈਂਪ।


Entrepreneurship for
DOCTORS
'Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice' is an ultimate guide to help you start and build your own successful medical practice. Divided into seven parts, the 42 chapters of this book elaborate on diverse topics like Creating an Action Plan, Managing Finances, Establishing Goals, Handling Insurance, Licensing, Recruiting Staff, Enhancing Patient Flow & Satisfaction, Minimizing Medical Errors, Building A Brand, Strategies for Managing Practice during COVID-19 and so much more!
Dr. Suresh K. Pandey is a world-renowned eye surgeon, author, and founder of SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center in Kota, Rajasthan. He graduated from NSCB Medical College, Jabalpur, MP, and completed his ophthalmology residency from prestigious PGIMER, Chandigarh, and pursued his fellowship from the Medical University of South Carolina, Storm Eye Institute, Charleston, SC, USA, and Sydney Eye Hospital, Sydney, Australia. His books 'Secrets of Successful Doctors' and 'A Hippocratic Odyssey: Lessons from A Doctor Couple on Life in Medicine, Challenges, and Doctorpreneurship' continue to be bestsellers. Dr. Pandey can be reached at suresh.pandey@gmail.com

[1] Sharma A, Pandey SK, Mohan K, Khandelwal N,

Gupta A. Tuberculosis of the lacrimal gland: a case report.J Pediatr Ophthalmol Strabismus 1998;35(4);237-9.

[1] ਸ਼ਰਮਾ ਏ, ਪਾਂਡੇ ਐਸਕੇ, ਮੋਹਨ ਕੇ, ਖੰਡੇਲਵਾਲ ਐਨ, ਗੁਪਤਾ ਏ. ਲੈਕ੍ਰਿਮਲ ਗਲੈਂਡ ਦਾ ਟੀ.ਬੀ.: ਇੱਕ ਕੇਸ ਰਿਪੋਰਟ। ਜੇ ਪੀਡੀਆਟਰ ਓਫਥਲਮੋਲ ਸਟ੍ਰਾਬਿਸਮਸ 1998;35(4);237-9।

[2] Pandey Suresh K. Secrets of Successful Doctors: A Complete Guide to a Fulfilling Medical Career. Maple Press 2020.

[2] ਪਾਂਡੇ ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਸਫਲ ਡਾਕਟਰਾਂ ਦੇ ਰਾਜ਼: ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਮੈਡੀਕਲ ਕਰੀਅਰ ਲਈ ਇੱਕ ਸੰਪੂਰਨ ਗਾਈਡ। ਮੈਪਲ ਪ੍ਰੈਸ 2020।

[3] Pandey Suresh K, Sharma Vidushi. A Hippocratic Odyssey: Lessons from a Doctor Couple on Life in Medicine, Challenges and Doctorpreneurship. Bloomsbury India 2020.

[3] ਪਾਂਡੇ ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ, ਸ਼ਰਮਾ ਵਿਦੁਸ਼ੀ। ਇੱਕ ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਿਕ ਓਡੀਸੀ: ਦਵਾਈ ਵਿੱਚ ਜੀਵਨ, ਚੁਣੌਤੀਆਂ ਅਤੇ ਡਾਕਟਰਪ੍ਰੇਨਿਓਰਸ਼ਿਪ 'ਤੇ ਇੱਕ ਡਾਕਟਰ ਜੋੜੇ ਤੋਂ ਸਬਕ। ਬਲੂਮਸਬਰੀ ਇੰਡੀਆ 2020।

[1] R.C. Khanna and S.G.Honavar. All eyes on Coronavirus-What do we need to know as ophthalmologists. Indian J Ophthalmology, 2020, 68(4):549–553.

[1] ਆਰ.ਸੀ. ਖੰਨਾ ਅਤੇ ਐਸ.ਜੀ. ਹੋਨਾਵਰ। ਸਾਰਿਆਂ ਦੀਆਂ ਨਜ਼ਰਾਂ

ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ 'ਤੇ - ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਮਾਹਰ ਵਜੋਂ ਸਾਨੂੰ ਕੀ ਜਾਣਨ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ। ਇੰਡੀਅਨ ਜੇ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ, 2020, 68(4):549–553।

[2] Bill Chappell. Coronavirus: COVID-19 Is Now Officially A Pandemic, WHO Says. NPR 2020 (accessed on 25 April 2021), available on

[2] ਬਿਲ ਚੈਪਲ। ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ: ਕੋਵਿਡ-19 ਹੁਣ ਅਧਿਕਾਰਤ ਤੌਰ 'ਤੇ ਇੱਕ ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਹੈ, WHO ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ। NPR 2020 (25 ਅਪ੍ਰੈਲ 2021 ਨੂੰ ਐਕਸੈਸ ਕੀਤਾ ਗਿਆ), ਉਪਲਬਧ ਹੈ

www.npr.org/sections/goatsandsoda/2020/03/11/814474930/coronavirus-covid-19-is-now-officially-a-pandemic-who-says.

www.npr.org/sections/goatsandsoda/2020/03/11/814474930/coronavirus-covid-19-is-now-officially-a-pandemic-who-says.

[3] Coronavirus Cases.Worldometer2020 (accessed on 25 April 2021), available on https://www.worldometers.info/coronavirus/.

[3] ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਕੇਸ। ਵਰਲਡਮੀਟਰ2020 (25 ਅਪ੍ਰੈਲ 2021 ਨੂੰ ਐਕਸੈਸ ਕੀਤਾ ਗਿਆ), https://www.worldometers.info/coronavirus/ 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ।

[4] Andrew Jacobset al. ‘At War with No Ammo’: Doctors Say Shortage of Protective Gear Is Dire. The New York Times 2020, (accessed on 25 April 2021),

available on www.nytimes.com/2020/03/19/health/coronavirus-masks-shortage.html.

[4] ਐਂਡਰਿਊ ਜੈਕਬਸੈਂਟ ਅਲ. 'ਕੋਈ ਅਸਲਾ ਨਾ ਹੋਣ 'ਤੇ ਜੰਗ': ਡਾਕਟਰਾਂ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ ਸੁਰੱਖਿਆਤਮਕ ਗੀਅਰ ਦੀ ਘਾਟ ਭਿਆਨਕ ਹੈ। ਦ ਨਿਊਯਾਰਕ ਟਾਈਮਜ਼ 2020, (25 ਅਪ੍ਰੈਲ 2021 ਨੂੰ ਐਕਸੈਸ ਕੀਤਾ ਗਿਆ), www.nytimes.com/2020/03/19/health/coronavirus-masks-shortage.html 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ ਹੈ।

[5] Coronavirus Update: COVID-19 Likely to Cost Economy $1 Trillion during 2020, Says UN Trade Agency | UN News. United Nations, available on news.un.org/en/story/2020/03/1059011.

[5] ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਅਪਡੇਟ: ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਸ਼ਟਰ ਵਪਾਰ ਏਜੰਸੀ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਹੈ ਕਿ ਕੋਵਿਡ-19 ਨਾਲ 2020 ਦੌਰਾਨ ਅਰਥਵਿਵਸਥਾ ਨੂੰ $1 ਟ੍ਰਿਲੀਅਨ ਦਾ ਨੁਕਸਾਨ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ | ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਸ਼ਟਰ ਨਿਊਜ਼। ਸੰਯੁਕਤ ਰਾਸ਼ਟਰ, news.un.org/en/story/2020/03/1059011 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ ਹੈ।

[6] Simon Mair. How Will Coronavirus Change the World? BBC Future 2020(accessed on 22 December 2020), available on www.bbc.com/future/article/20200331-covid-19-how-will-the-coronavirus-change-the-world.

[6] ਸਾਈਮਨ ਮੇਅਰ। ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਦੁਨੀਆਂ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲੇਗਾ? ਬੀਬੀਸੀ ਫਿਊਚਰ 2020 (22 ਦਸੰਬਰ 2020 ਨੂੰ ਐਕਸੈਸ ਕੀਤਾ ਗਿਆ), www.bbc.com/future/article/20200331-covid-19-

how-will-the-coronavirus-change-the-world 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ।

[7] ‘Hand Hygiene in Healthcare Settings.’ Centers for Disease Control and Prevention, Centers for Disease Control and Prevention, (accessed on 25 April 2021), available onwww.cdc.gov/handhygiene/index.html.

[7] 'ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਸੈਟਿੰਗਾਂ ਵਿੱਚ ਹੱਥਾਂ ਦੀ ਸਫਾਈ।' ਰੋਗ ਨਿਯੰਤਰਣ ਅਤੇ ਰੋਕਥਾਮ ਕੇਂਦਰ, ਰੋਗ ਨਿਯੰਤਰਣ ਅਤੇ ਰੋਕਥਾਮ ਕੇਂਦਰ, (25 ਅਪ੍ਰੈਲ 2021 ਨੂੰ ਐਕਸੈਸ ਕੀਤਾ ਗਿਆ), www.cdc.gov/handhygiene/index.html 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ ਹੈ।

[8] KevinChang. How the Coronavirus Will Transform Healthcare in China. Bain 2020, (accessed on 25 April 2021), available on www.bain.com/insights/how-the-coronavirus-will-transform-healthcare-in-china/.

[8] ਕੇਵਿਨਚਾਂਗ। ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਚੀਨ ਵਿੱਚ ਸਿਹਤ ਸੰਭਾਲ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਬਦਲੇਗਾ। ਬੈਨ 2020, (25 ਅਪ੍ਰੈਲ 2021 ਨੂੰ ਐਕਸੈਸ ਕੀਤਾ ਗਿਆ), www.bain.com/insights/how-the-coronavirus-will-transform-healthcare-in-china/ 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ ਹੈ।

[9] Marc D.deSmet et al.‘Robotic-Assisted Surgery in Ophthalmology.’ Current Opinion in Ophthalmology, U.S. National Library of Medicine, May 2018, available on www.ncbi.nlm.nih.gov/

pubmed/29553953.

[9] ਮਾਰਕ ਡੀ.ਡੀਸਮੇਟ ਅਤੇ ਹੋਰ। 'ਰੋਬੋਟਿਕ-ਅਸਿਸਟਡ ਸਰਜਰੀ ਇਨ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ।' ਕਰੰਟ ਓਪਥੈਲਮੋਲੋਜੀ ਇਨ ਓਫਥਲਮੋਲੋਜੀ, ਯੂ.ਐਸ. ਨੈਸ਼ਨਲ ਲਾਇਬ੍ਰੇਰੀ ਆਫ਼ ਮੈਡੀਸਨ, ਮਈ 2018, www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/29553953 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ ਹੈ।

[10] 'Tips for Keeping Your Practice in Business during the COVID-19 Pandemic.' American Medical Association, available on www.ama-assn.org/delivering-care/public-health/tips-keeping-your-practice-business-during-covid-19-pandemic.

[10] 'ਕੋਵਿਡ-19 ਮਹਾਂਮਾਰੀ ਦੌਰਾਨ ਆਪਣੇ ਅਭਿਆਸ ਨੂੰ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਿੱਚ ਰੱਖਣ ਲਈ ਸੁਝਾਅ।' ਅਮਰੀਕਨ ਮੈਡੀਕਲ ਐਸੋਸੀਏਸ਼ਨ, www.ama-assn.org/delivering-care/public-health/tips-keeping-your-practice-business-during-covid-19-pandemic 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ ਹੈ।

[11] R. Shetty, A. Ghosh, S.G. Honavar, P. Khamar, and S. Sethu. Therapeutic opportunities to manage COVID-19/SARS-CoV-2 infection: Present and future. Indian J Ophthalmol(accessed on 25 April 2021).

[11] ਆਰ. ਸ਼ੈਟੀ, ਏ. ਘੋਸ਼, ਐਸ.ਜੀ. ਹੋਨਾਵਰ, ਪੀ. ਖਮਾਰ, ਅਤੇ ਐਸ. ਸੇਤੂ। ਕੋਵਿਡ-19/SARS-CoV-2 ਇਨਫੈਕਸ਼ਨ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਇਲਾਜ ਦੇ ਮੌਕੇ: ਵਰਤਮਾਨ ਅਤੇ ਭਵਿੱਖ। ਇੰਡੀਅਨ ਜੇ ਓਫਥਲਮੋਲ (25 ਅਪ੍ਰੈਲ 2021 ਨੂੰ ਐਕਸੈਸ ਕੀਤਾ ਗਿਆ)।

[12] Important Coronavirus Updates for Ophthalmologists. American Academy of Ophthalmology, 25 April 2021, available on www.aao.org/headline/alert-important-coronavirus-context.

[12] ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਮਾਹਿਰਾਂ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਅਪਡੇਟਸ। ਅਮੈਰੀਕਨ ਅਕੈਡਮੀ ਆਫ਼ ਓਫਥੈਲਮੋਲੋਜੀ, 25 ਅਪ੍ਰੈਲ 2021, www.aao.org/headline/alert-important-coronavirus-context 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ।

[13] How the Coronavirus Is Already Rewriting the Future of Business. HBS Working Knowledge, 25 April 2021, available hbswk.hbs.edu/item/how-the-coronavirus-is-already-rewriting-the-future-of-business.

[13] ਕੋਰੋਨਾਵਾਇਰਸ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦੇ ਭਵਿੱਖ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਦੁਬਾਰਾ ਲਿਖ ਰਿਹਾ ਹੈ। HBS ਵਰਕਿੰਗ ਗਿਆਨ, 25 ਅਪ੍ਰੈਲ 2021, ਉਪਲਬ hbswk.hbs.edu/item/how-the-coronavirus-is-already-rewriting-the-future-of-business.

[14] COVID-19: Implications for Business. McKinsey Company 2020(accessed on 22 December

[14] ਕੋਵਿਡ-19: ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਪ੍ਰਭਾਵ। ਮੈਕਕਿਨਸੀ ਕੰਪਨੀ 2020 (22 ਦਸੰਬਰ ਨੂੰ ਐਕਸੈਸ ਕੀਤੀ ਗਈ)

2020), available on https://www.mckinsey.com/

business-functions/risk/our-insights/covid-19-

2020), https://www.mckinsey.com/business-functions/risk/our-insights/covid-19- 'ਤੇ ਉਪਲਬਧ ਹੈ।

implications-for-business ਕਾਰੋਬਾਰ ਲਈ ਪ੍ਰਭਾਵ

Entrepreneurship for DOCTORS

'Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice' is an ultimate guide to help you start and build your own successful medical practice. Divided into seven parts, the 42 chapters of this book elaborate on diverse topics like Creating an Action Plan, Managing Finances, Establishing Goals, Handling Insurance, Licensing, Recruiting Staff, Enhancing Patient Flow & Satisfaction, Minimizing Medical Errors, Building A Brand, Strategies for Managing Practice during COVID-19 and so much more!

Dr. Suresh K. Pandey is a world-renowned eye surgeon, author, and founder of SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center in Kota, Rajasthan. He graduated from NSCB Medical College, Jabalpur, MP, and completed his ophthalmology residency from prestigious PGIMER, Chandigarh, and pursued his fellowship from the Medical University of South

Carolina, Storm Eye Institute, Charleston, SC, USA, and Sydney Eye Hospital, Sydney, Australia. His books 'Secrets of Successful Doctors' and 'A Hippocratic Odyssey: Lessons from A Doctor Couple on Life in Medicine, Challenges, and Doctorpreneurship' continue to be bestsellers. Dr. Pandey can be reached at suresh.pandey@gmail.com

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮ

'ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ' ਇੱਕ ਅੰਤਮ ਗਾਈਡ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਸਾਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਸੱਤ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੀ ਹੋਈ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ 42 ਅਧਿਆਏ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ, ਵਿੱਤ ਪ੍ਰਬੰਧਨ, ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ, ਬੀਮਾ ਸੰਭਾਲਣਾ, ਲਾਇਸੈਂਸ ਦੇਣਾ, ਸਟਾਫ ਦੀ ਭਰਤੀ ਕਰਨਾ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਵਾਹ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ, ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨਾ, ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਣਾਉਣਾ, COVID-19 ਦੌਰਾਨ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਵਰਗੇ ਵਿਭਿੰਨ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਦੇ ਹਨ!

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਵ-ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਰਜਨ, ਲੇਖਕ, ਅਤੇ ਰਾਜਸਥਾਨ ਦੇ ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ ਸੁਵੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਦੇ ਸੰਸਥਾਪਕ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ NSCB ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ, ਜਬਲਪੁਰ, MP ਤੋਂ ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਕੀਤੀ, ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਵੱਕਾਰੀ PGIMER, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਕੀਤੀ, ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ਼

ਸਾਊਥ ਕੈਰੋਲੀਨਾ, ਸਟੌਰਮ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਚਾਰਲਸਟਨ, SC, USA, ਅਤੇ ਸਿਡਨੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ, ਸਿਡਨੀ, ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਤੋਂ ਆਪਣੀ ਫੈਲੋਸ਼ਿਪ ਹਾਸਲ ਕੀਤੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ 'ਸੀਕਰੇਟਸ ਆਫ਼ ਸਕਸੈੱਸਫੁੱਲ ਡਾਕਟਰਜ਼' ਅਤੇ 'ਏ ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਿਕ ਓਡੀਸੀ: ਲੈਸਨਜ਼ ਫਰਾਮ ਏ ਡਾਕਟਰ ਕਪਲ ਔਨ ਲਾਈਫ ਇਨ ਮੈਡੀਸਨ, ਚੈਲੇਂਜਜ਼, ਐਂਡ ਡਾਕਟਰਪ੍ਰੇਨਿਊਰਸ਼ਿਪ' ਲਗਾਤਾਰ ਬੈਸਟਸੈਲਰ ਹਨ। ਡਾ. ਪਾਂਡੇ ਨਾਲ suresh.pandey@gmail.com 'ਤੇ ਸੰਪਰਕ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।

Entrepreneurship for DOCTORS

'Entrepreneurship for Doctors: How to Build Your Own Successful Medical Practice' is an ultimate guide to help you start and build your own successful medical practice. Divided into seven parts, the 42 chapters of this book elaborate on diverse topics like Creating an Action Plan, Managing Finances, Establishing Goals, Handling Insurance, Licensing, Recruiting Staff, Enhancing Patient Flow & Satisfaction, Minimizing Medical Errors, Building A Brand, Strategies for Managing Practice during COVID-19 and so much more!

Dr. Suresh K. Pandey is a world-renowned eye surgeon, author, and founder of SuVi Eye Hospital & Lasik Laser Center in Kota, Rajasthan. He graduated from NSCB Medical College, Jabalpur, MP, and completed his ophthalmology residency from prestigious PGIMER, Chandigarh, and pursued his fellowship from the Medical University of South Carolina, Storm Eye Institute, Charleston, SC, USA, and Sydney Eye Hospital, Sydney, Australia. His books *'Secrets of Successful Doctors'* and *'A Hippocratic Odyssey: Lessons from A Doctor Couple on Life in Medicine, Challenges, and Doctorpreneurship'* continue to be bestsellers. Dr. Pandey can be reached at suresh.pandey@gmail.com

ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ
ਉੱਦਮ

'ਡਾਕਟਰਾਂ ਲਈ ਉੱਦਮਤਾ: ਆਪਣੀ ਖੁਦ ਦੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਕਿਵੇਂ ਬਣਾਈਏ' ਇੱਕ ਅੰਤਮ ਗਾਈਡ ਹੈ ਜੋ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਸਫਲ ਡਾਕਟਰੀ ਪ੍ਰੈਕਟਿਸ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਸਾਰਨ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੀ ਹੈ। ਸੱਤ ਹਿੱਸਿਆਂ ਵਿੱਚ ਵੰਡੀ ਹੋਈ, ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ 42 ਅਧਿਆਏ ਇੱਕ ਕਾਰਜ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣਾ, ਵਿੱਤ ਪ੍ਰਬੰਧਨ, ਟੀਚਿਆਂ ਨੂੰ ਸਥਾਪਤ ਕਰਨਾ, ਬੀਮਾ ਸੰਭਾਲਣਾ, ਲਾਇਸੈਂਸ ਦੇਣਾ, ਸਟਾਫ ਦੀ ਭਰਤੀ ਕਰਨਾ, ਮਰੀਜ਼ਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਵਾਹ ਅਤੇ ਸੰਤੁਸ਼ਟੀ ਨੂੰ ਵਧਾਉਣਾ, ਡਾਕਟਰੀ ਗਲਤੀਆਂ ਨੂੰ ਘੱਟ ਕਰਨਾ, ਇੱਕ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਣਾਉਣਾ, COVID-19 ਦੌਰਾਨ ਅਭਿਆਸ ਦੇ ਪ੍ਰਬੰਧਨ ਲਈ ਰਣਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਹੋਰ ਬਹੁਤ ਕੁਝ ਵਰਗੇ ਵਿਭਿੰਨ ਵਿਸ਼ਿਆਂ 'ਤੇ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾਲ ਚਰਚਾ ਕਰਦੇ ਹਨ!

ਡਾ. ਸੁਰੇਸ਼ ਕੇ. ਪਾਂਡੇ ਇੱਕ ਵਿਸ਼ਵ-ਪ੍ਰਸਿੱਧ ਅੱਖਾਂ ਦੇ ਸਰਜਨ, ਲੇਖਕ, ਅਤੇ ਰਾਜਸਥਾਨ ਦੇ ਕੋਟਾ ਵਿੱਚ ਸੁਦੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ ਅਤੇ ਲਾਸਿਕ ਲੇਜ਼ਰ ਸੈਂਟਰ ਦੇ ਸੰਸਥਾਪਕ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ NSCB ਮੈਡੀਕਲ ਕਾਲਜ, ਜਬਲਪੁਰ, MP ਤੋਂ ਗ੍ਰੈਜੂਏਸ਼ਨ ਕੀਤੀ, ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਨੇਤਰ ਵਿਗਿਆਨ ਰੈਜ਼ੀਡੈਂਸੀ ਵੱਕਾਰੀ PGIMER, ਚੰਡੀਗੜ੍ਹ ਤੋਂ ਪੂਰੀ ਕੀਤੀ, ਅਤੇ ਮੈਡੀਕਲ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਆਫ਼ ਸਾਊਥ ਕੈਰੋਲੀਨਾ, ਸਟੋਰਮ ਆਈ ਇੰਸਟੀਚਿਊਟ, ਚਾਰਲਸਟਨ, SC, USA, ਅਤੇ ਮੈਡਨੀ ਆਈ ਹਸਪਤਾਲ, ਮੈਡਨੀ, ਆਸਟ੍ਰੇਲੀਆ ਤੋਂ ਆਪਣੀ ਫੈਲੋਸ਼ਿਪ ਹਾਸਲ ਕੀਤੀ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀਆਂ ਕਿਤਾਬਾਂ 'ਮੀਕਰੇਟਸ ਆਫ਼ ਸਕਸੈਸਫੁੱਲ ਡਾਕਟਰਜ਼' ਅਤੇ 'ਏ ਹਿਪੋਕ੍ਰੇਟਿਕ ਓਡੀਸੀ: ਲੈਸਨਜ਼ ਫਰਾਮ ਏ ਡਾਕਟਰ ਕਪਲ ਔਨ ਲਾਵੀਫ ਇਨ ਮੈਡੀਸਨ, ਚੈਲੇਂਜਜ਼, ਐਂਡ ਡਾਕਟਰਪ੍ਰੇਨਿਊਰਸ਼ਿਪ' ਲਗਾਤਾਰ ਬੈਸਟਸੈਲਰ ਹਨ। ਡਾ. ਪਾਂਡੇ ਨਾਲ suresh.pandey@gmail.com 'ਤੇ ਸੰਪਰਕ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ।